



UNIVERSIDAD ESAN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Estudio sobre el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones:
uvas y espárragos peruanos destinados a APEC**

Tesis para optar el Título de Licenciada en Economía y Negocios Internacionales que
presenta:

CLAUDIA ALESSANDRA ROSAS CÁRDENAS

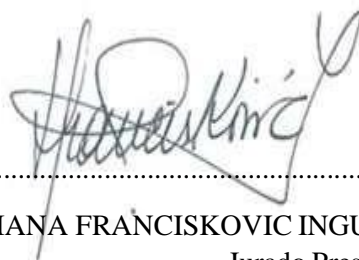
ASESOR: CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ MENDOZA

Noviembre, 2021

Esta tesis denominada:

“Estudio sobre el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones: uvas y espárragos peruanos destinados a APEC”

ha sido aprobada.



JUBITZA MARIANA FRANCISKOVIC INGUNZA
Jurado Presidente



PABLO ALFREDO BOZA TORREJÓN
Jurado



ELBA DEL CARMEN ROO SUPERLANO
Jurado

Universidad ESAN

2021

DEDICATORIA

*A Don Marcos Cárdenas Zavala,
Mi Fuerza.*

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, en especial a mi mamá, por todo.

A mi asesor, Carlos González Mendoza, por su apoyo y guía durante la elaboración de esta tesis.

A todos los entrevistados, por su tiempo y disponibilidad.

A ESAN, por el asesoramiento en el desarrollo de la investigación.

ÍNDICE

RESUMEN.....	7
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Descripción de la situación problemática	10
1.2 Formulación del problema	13
1.2.1. Problema general.....	13
1.2.2. Problemas específicos.....	13
1.3 Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1. Objetivo general	14
1.3.2. Objetivos específicos	14
1.4 Justificación de la investigación.....	15
1.4.1 Práctica.....	15
1.4.2 Metodológica.....	15
1.5 Delimitación del estudio	16
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	17
2.1 Bases teóricas.....	17
2.1.1. El modelo gravitacional	18
2.1.2. Medidas No Arancelarias	29
2.1.3. Exportaciones	38
2.1.4. Acuerdos comerciales.....	39
2.1.5. Producto Bruto Interno	40
2.1.6. Costos asociados al comercio.....	40
2.1.7. El método del inventario.....	43
2.2 Antecedentes de la investigación.....	45
2.3. Contexto de la investigación.....	49
2.3.1. Efectos de las MNAs en el comercio internacional.....	50
2.3.2. El Perú y APEC	54
2.3.3. Agroexportaciones destinadas a APEC	58
2.3.4. MNAs en APEC	61
2.4. Hipótesis.....	63
2.4.1. Argumentación	63
2.4.2. Enunciado de hipótesis.....	64
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	69
3.1 Diseño de la investigación.....	69

	5
3.2 Población y muestra.....	70
3.2.1. Población objetivo	70
3.2.2. Tamaño de la muestra.....	71
3.2.3. Mapeo de actores clave (MAC)	73
3.3 Método de recolección de datos	73
3.3.1. Instrumentos de medición (validación por expertos).....	76
3.4 Método de análisis de datos.....	77
3.5 Técnicas de Recolección y Procesamiento de Datos.....	87
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LA INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	88
4.1 Matriz de Preselección.....	88
4.2 Método del inventario.....	88
4.2.1. Índice de frecuencia	90
4.2.2. Índice de cobertura	91
4.3 Modelo gravitacional	92
4.3.1. Espárragos	92
4.3.2. Uvas	99
4.4 Entrevistas semiestructuradas	103
4.4.1. Perfil de los entrevistados	103
4.4.2. Análisis de resultados de las entrevistas	104
4.4.3. Hallazgos relevantes	110
5.2 Conclusiones	118
5.2.1. Hipótesis general	118
5.2.2. Hipótesis específica 1.....	119
5.2.3. Hipótesis específica 2.....	119
5.2.4. Hipótesis específica 3.....	120
5.2.5. Hipótesis específica 4.....	121
5.3 Recomendaciones	121
6.3 Limitaciones.....	123
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	124
ANEXOS.....	135
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	135
ANEXO 2: MATRIZ DE SELECCIÓN DE PRODUCTOS.....	136
ANEXO 3: CUESTIONARIOS PARA ENTREVISTAS SEMI ESTRUCTURADAS.....	140
ANEXO 4: CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE VALIDEZ DE CONTENIDO PARA LA LISTA DE PREGUNTAS.....	154

ANEXO 5: TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS REALIZADAS	6 159
---	------------------

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar el efecto de las medidas no arancelarias, específicamente los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias, en las agroexportaciones peruanas destinadas a las economías del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico. El estudio se centra en las exportaciones peruanas de espárragos y uvas hacia el bloque del foro, desde 1995 hasta 2019.

Para ello, se utilizó un enfoque secuencial mixto dividido en cuatro fases. En primer lugar, a partir de una matriz de preselección, se definieron los productos objeto de estudio con base en variables de oferta, demanda y requisitos para el acceso a mercados. En la segunda fase, el método del inventario permitió medir la evolución y cobertura comercial de las medidas no arancelarias que afectan al mercado peruano de agroexportación de espárragos y uvas. Posteriormente, se utilizó un modelo gravitacional, con el objetivo de determinar del efecto de las medidas no arancelarias en las exportaciones de los productos seleccionados. Finalmente, se realizaron entrevistas semi estructuradas a empresas agroexportadoras, funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y del Servicio Nacional de Sanidad Agraria a fin de conocer la percepción y experiencia de estos sobre la materia de estudio.

Se concluye que las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen un efecto negativo en las exportaciones peruanas de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC, mientras que, en cuanto a los obstáculos técnicos al comercio, se observa que los mercados de APEC establecen un bajo número de reglamentos técnicos aplicables a dichos productos. En ese sentido, las medidas no arancelarias podrían tener un efecto negativo en las exportaciones peruanas de espárragos y uvas, dependiendo de las condiciones de su aplicación, tales como las capacidades de las empresas para cumplir con dichos requisitos.

Palabras clave: medidas no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, agroexportaciones, APEC, acuerdos comerciales

ABSTRACT

The aim of this research is to determine the effect of non-tariff measures, specifically, sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade, on Peruvian agro-exports to the economies of the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum. The study focuses on Peruvian exports of asparagus and grapes to the forum, from 1995 to 2019.

For this purpose, a mixed sequential approach divided in four phases was used. First, based on a pre-selection matrix, the products under study were defined based on variables of supply, demand, and requirements for market access. In the second phase, using the inventory method, the evolution and trade coverage of non-tariff technical measures affecting the Peruvian asparagus and grape agro-export market was measured. Subsequently, a gravity model was used to determine the impact of these measures on the exports of the selected products. Finally, semi-structured interviews were conducted with agro-export companies, and officials of the Ministry of Foreign Trade and Tourism and the National Agrarian Health Service to know their perception and experience on the matter.

It is concluded that sanitary and phytosanitary measures affect Peruvian exports of asparagus and grapes destined for the APEC economies, while, regarding technical barriers to trade, it is observed that APEC markets establish a low number of technical regulations applicable to such products. In this sense, non-tariff measures could have a negative effect on Peruvian exports of asparagus and grapes, depending on the conditions of their application, such as the businesses' capabilities to comply with these requirements.

Key words: non-tariff measures, sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade, agroexports, APEC, trade agreements.

INTRODUCCIÓN

Las economías del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico han alcanzado un progreso sustancial con respecto a la reducción de aranceles; no obstante, el número de medidas no arancelarias continúa siendo creciente y prominente en la región Asia – Pacífico. Esto se debe a que las economías con aranceles más bajos aplican estas medidas de manera más intensiva, dado que pueden ser usadas como alternativa a los aranceles a fin cumplir los objetivos de política comercial de los países.

Si bien en algunos casos el uso de las medidas no arancelarias puede facilitar comercio, usualmente, estas son percibidas como medidas restrictivas, ya que pueden convertirse en barreras no arancelarias si es que exigen requisitos más estrictos de los necesarios para el cumplimiento de su objetivo legítimo. En particular, los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias son las medidas no arancelarias que más afectan a los exportadores, especialmente a los pertenecientes al sector agrícola, debido a que son medidas que exigen requisitos muy costosos para las pequeñas y medianas empresas, lo cual dificulta su inserción en el mercado del Asia Pacífico y en las cadenas globales de valor.

En este contexto, resulta relevante determinar el efecto de las medidas no arancelarias, específicamente los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias, en las agroexportaciones peruanas destinadas al mercado compuesto por las economías del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la situación problemática

En la actualidad, los aranceles han dejado de ser la principal barrera al comercio exterior, gracias a la continua reducción de estas medidas a nivel multilateral y bilateral a través de la vasta variedad de acuerdos comerciales. Sin embargo, existen otras medidas que, debido a su notable incremento en número y complejidad, representan la mayor preocupación para el sector exportador: las Medidas No Arancelarias (MNAs).

Según Kinzius (2019), desde hace dos décadas, los aranceles han disminuido constantemente: en 2000, el promedio era de 10% y, posteriormente, en 2015, este decreció a menos de 7%. No obstante, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2017) las tendencias proteccionistas están aumentando de manera considerable y representan una amenaza para el comercio mundial, dado que los gobiernos recurren cada vez más a MNAs como alternativas frente a los aranceles, las cuales pueden representar barreras para las exportaciones. Pese a ello, no es correcto afirmar que todas estas medidas afectan de manera negativa a las exportaciones, pero estas pueden convertirse fácilmente en Barreras No Arancelarias (BNAs). Entonces, ¿cómo diferenciar una medida de una barrera? ¿cómo medir el efecto de las MNAs en las exportaciones? Lamentablemente, no existe una respuesta consensuada a estas preguntas, debido a que las MNAs, por definición, son difíciles de cuantificar y, por ende, medir el efecto de estas en el comercio es una tarea compleja.

De acuerdo con la definición establecida por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2012), las MNAs son “medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que potencialmente pueden tener un efecto económico en el comercio internacional de bienes, cambiar las cantidades comercializadas o los precios o ambos” (p. 79). Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2018) indica que las MNAs comprenden todas las medidas de política, a excepción de los aranceles y contingentes arancelarios, que tienen incidencia directa en el comercio exterior toda vez que tienen un efecto en el precio y el volumen de las exportaciones. Ambas posturas demuestran que las MNAs están definidas por aquello que no

son, lo cual dificulta el análisis cuantitativo de las mismas y, a causa de ello, la evaluación del efecto de estas sobre las exportaciones.

Asimismo, dada la amplia diversidad de MNAs, estas han sido clasificadas por UNCTAD (2013) según su alcance y diseño, y son distinguidas entre medidas técnicas no arancelarias, medidas no técnicas y medidas relacionadas a la exportación. El primer grupo incluye medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), y a las medidas comprendidas en el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC). Dentro de las medidas técnicas, las MSF y los OTC no solo son las de mayor incidencia en número, también son las medidas con mayor impacto económico en el comercio internacional, ya que usualmente incrementan los costos fijos y marginales del comercio, y los costos de producción (UNCTAD, 2013); además, representan una mayor preocupación para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) debido a que estas son más sensibles al incremento de los costos, tanto de producción como de exportación (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2016).

Por estas razones, las MSF y los OTC pueden convertirse fácilmente en BNAs dependiendo de la naturaleza proteccionista de la medida (UNCTAD, 2015). Según la OCDE (2003), las BNAs son regulaciones comerciales restrictivas, diferentes a los aranceles, que tienen efectos negativos en el comercio internacional. Por su parte, la UNCTAD (2013) indica que la evidencia demuestra que las BNAs son usadas como medidas discriminatorias no arancelarias impuestas por los gobiernos a causa de fines proteccionistas. Con base en estas definiciones, es comprensible que las MSF y los OTC impuestos por los gobiernos sean percibidos como BNAs por las empresas exportadoras, sobre todo por aquellas que no tienen la capacidad para cumplir con las exigencias de estas medidas.

En ese sentido, la UNCTAD (2013) y la OCDE (2018) concuerdan que la falta de precisión en la definición de las MNAs y la delgada línea entre estas y las BNAs dificultan la medición del efecto de las MNAs en el comercio exterior y, por ende, complican el proceso de toma de decisiones a las autoridades encargadas de la política comercial de los gobiernos.

En este escenario, las veintiún economías del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), a fin de cumplir con los objetivos establecidos en

la Agenda de Acción de Osaka (1995) sobre “reducir progresivamente las medidas no arancelarias y asegurar la transparencia de las medidas no arancelarias impuestas por las economías de APEC”, reconocen la necesidad de minimizar el uso de MNAs como barreras injustificadas al comercio a fin de facilitar el comercio dentro de la región Asia - Pacífico (APEC, 2019). Para ello, las economías de APEC han realizado diversos estudios cualitativos y estadísticos sobre la materia, los cuales han concluido que los OTC y las MSF pueden tener efectos restrictivos sobre el comercio de productos agrícolas, en línea con los hallazgos de diversos foros internacionales como la OMC y la UNCTAD.

De acuerdo con un estudio del Consejo Consultivo Empresarial de APEC ([ABAC]; 2016), las diferentes perspectivas sobre el impacto de las MNAs en el comercio y las pocas bases de datos sobre estas, hacen que el análisis de estas sea complejo, por lo que determinar el efecto real de las MNAs en el comercio de la región Asia – Pacífico continúa siendo un reto. Asimismo, las investigaciones del Grupo de Trabajo de PYMES en APEC (2016) y el Instituto de Investigación Económica de Nueva Zelanda (NZIER, 2016) han determinado que la mayoría de las MNAs aplicadas por las economías de APEC son las MSF y los OTC, y que estas tienen un gran potencial de incrementar significativamente los costos de las exportaciones, sobre todo para las PYMES exportadoras. Adicionalmente, el Consejo Asesor Empresarial de APEC (ABAC, 2016) concluyó que tanto las MSF como los OTC son percibidos como una barrera al comercio particularmente por los exportadores del sector agrícola y de industrias alimentarias, dado que presentan requisitos costosos de cumplir, tan equivalente o, incluso mayor, que un arancel.

Si bien estos estudios han aclarado el panorama del uso de las MNAs en las economías de APEC, siguen teniendo algunas limitaciones, pues se basan en encuestas a exportadores y análisis estadístico de carácter colectivo. Es decir, los resultados no toman en cuenta la realidad de cada economía por separado, por lo que no existe una investigación en particular que evalúe el efecto de las MNAs empleadas por las economías de APEC en las exportaciones peruanas.

Por otro lado, en la región latinoamericana, el análisis de las consecuencias de las MNAs es estudiado por un cuerpo creciente de trabajos que toman dos enfoques alternativos: un

conjunto de trabajos sigue un enfoque descriptivo, mientras que otro, más reciente, elige el camino de la evaluación cuantitativa del impacto de estas medidas sobre el comercio. No obstante, se ha utilizado ambos enfoques como si fueran excluyentes, en vez de considerarlos como complementarios y así enriquecer el valor de las investigaciones. Además, cabe señalar que los estudios sobre el impacto cuantitativo son relativamente recientes y, por consiguiente, escasos. La mayoría de los trabajos se enfocan en el efecto de las medidas adoptadas por países desarrollados sobre las exportaciones de países en desarrollo, lo cual podría explicarse debido a la preocupación de estos últimos por las medidas que afectan sus exportaciones (Fossati, Galperín, & Michelena, 2014). Adicionalmente, según Josling y Roberts (2011), la escasez de estudios cuantitativos puede deberse a la falta de bases de datos consistentes sobre la aplicación de estas medidas al nivel de detalle necesario para realizar las estimaciones.

Por lo tanto, la coyuntura comercial actual, los compromisos asumidos por el Perú en materia de reducción de MNAs en el marco de APEC, la relevancia del sector agrícola para las exportaciones peruanas, así como la carencia de estudios de enfoque mixto centrados en la realidad peruana proporcionan motivos suficientes para realizar esta investigación.

1.2 Formulación del problema

Por las razones previamente expuestas, este estudio plantea resolver el siguiente problema general, así como problemas específicos, con base en los cuales se desarrollará la investigación:

12.1. Problema general

- ¿Cuál es el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC?

12.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?

- ¿Cuál es el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?
- ¿Cuál es el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?
- ¿Cuál es el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?

1.3 Objetivos de la investigación

En línea con el problema general y los problemas específicos descritos anteriormente, se plantean los siguientes objetivos:

13.1. Objetivo general

- Determinar el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC.

13.2. Objetivos específicos

- Determinar el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.
- Determinar el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.
- Determinar el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.
- Determinar el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

1.4 Justificación de la investigación

La realización de esta tesis se sustenta en dos pilares fundamentales, los cuales serán descritos a continuación:

1.4.1 Práctica

Las conclusiones que se deriven de esta tesis pueden ser de utilidad a las instituciones públicas como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) en su trabajo como promotor de la internacionalización de la empresa peruana y la diversificación de los mercados de destino, y como ente competente para formular, aprobar, ejecutar y evaluar las estrategias y planes de promoción de bienes exportables, respectivamente. Esto debido a que, si las autoridades conocen de manera más precisa el efecto de las MNAs en las exportaciones peruanas, podrán elaborar estrategias de acción más eficientes y enmarcarlas dentro de las actividades de los planes estratégicos nacionales y regionales, tales como el Plan Nacional de la Competitividad y Productividad (PNCP), el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y los Planes Estratégicos Regionales Exportadores (PERX).

Adicionalmente, este estudio permitirá conocer los mercados de APEC que presentan las mayores MNAs para el sector agrícola, lo cual brindará la información necesaria para trabajar en el cumplimiento de los compromisos asumidos respecto a los principios transversales sobre estas medidas en el marco de dicho foro.

1.4.2 Metodológica

La presente tesis tiene un valor metodológico, ya que se diferencia de otros estudios al emplear de manera conjunta dos enfoques: cualitativo, a través de las entrevistas y, cuantitativo, mediante el método del inventario y un modelo gravitacional. Esto a fin de tener un panorama más completo de los tipos de MNAs y de sus efectos en las agroexportaciones peruanas no tradicionales. Este enfoque mixto aún no ha sido abordado en los estudios realizados por las economías de APEC, lo cual añade valor al trabajo.

Asimismo, esta metodología podrá ser replicada por futuros estudios en el marco de APEC con el propósito de evaluar el efecto de las MNAs en diferentes sectores económicos.

1.5 Delimitación del estudio

En línea con el problema y los objetivos de investigación planteados, esta tesis se centra en determinar el efecto de las medidas no arancelarias, específicamente las MSF y los OTC, en las agroexportaciones peruanas destinadas a las veintiún economías de APEC. Para ello, se analizarán las exportaciones de espárragos y uvas. La selección de estos productos como objeto de estudio se realizó con base en los resultados de una matriz de preselección, la cual consideró variables de oferta, demanda y requisitos de acceso a mercado. Cabe señalar que el periodo de análisis será desde 1995, por ser el año en que se fundó la OMC, – y, por ende, a partir del cual se encuentra información disponible sobre las medidas MSF y OTC impuestas por los miembros – hasta 2019, considerando los datos de forma anual. Por otro lado, en el caso de las MSF, se considerarán todos los tipos de medidas por ser carácter público, mientras que, en cuanto a los OTC, se considerarán los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad, dado que las normas no son de libre acceso al ser documentos privados.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Bases teóricas

Tal como señala Krugman (2006), está comprobado que el comercio internacional es beneficioso debido a las ganancias del comercio, es decir que cuando las economías se venden mutuamente bienes y servicios, se produce, casi siempre, un beneficio mutuo. Incluso, los países pueden comerciar generando beneficios para ambos, cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes, y el menos eficiente solo puede competir en términos de salarios más bajos. Otra ventaja del comercio internacional es que permite a los países exportar aquellos bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos cuya producción requiere un uso relativamente intensivo de recursos que son escasos para este. Además, el comercio internacional permite la especialización en la producción de variedades concretas de productos, teniendo como consecuencia que los países sean más eficientes al alcanzar economías de escala en la producción.

Estos beneficios se ven reflejados en las tendencias del comercio mundial. Según la UNCTAD (2018), el comercio internacional experimentó una enérgica recuperación al alcanzar un crecimiento del 1,3 % en 2016 y 4,5 % en 2017. Sin embargo, el crecimiento medio del volumen de las exportaciones e importaciones mundiales se ralentizó y cayó al 2,8 % en 2018, además de ser golpeado por la COVID-19, lo cual generó que las exportaciones de bienes disminuyeran en 5% en 2020 (OMC, 2021). No obstante, se espera que el comercio mundial se recupere en un 5.3% en 2021, gracias a la continuación de intervenciones radicales en materia de política económica y la vacunación en los países avanzados. Esto permitiría que los países se sigan beneficiando del intercambio comercial internacional.

Pese a ello, insertarse en el mercado internacional no es tan sencillo como se esperaría. Esto, debido a que los países pueden imponer medidas a fin de proteger sus objetivos legítimos nacionales. Sin embargo, cuando estas medidas son más exigentes de lo necesario para cumplir con dichos objetivos, podrían generarse barreras al comercio, lo cual dificulta a los exportadores para tener un acceso real a los mercados internacionales. Tal como se

mencionó anteriormente, las medidas no arancelarias que causan mayor preocupación entre los exportadores son las MSF y los OTC.

En ese sentido, a fin de dar respuesta al problema de investigación general planteado, así como a los problemas específicos, es pertinente explicar las bases teóricas detrás del modelo gravitacional y el método del inventario, así como detallar la definición de las variables que serán parte de estos.

2.1.1. El modelo gravitacional

De acuerdo con Beghin y Bureau (2003), los métodos econométricos son uno de los métodos cuantitativos más utilizados para evaluar el impacto comercial de las MNAs, dado que permiten determinar las razones de la variación del comercio y la magnitud del impacto. De estos modelos, los autores destacan al enfoque del modelo gravitacional como el más empleado. Este modelo es una modificación de la Ley de Gravedad propuesta por Isaac Newton, de esta manera se establecen dos variables principales: la “masa”, considerada una variable de atracción y la “distancia” como variable de fricción. Al emplearlo en materia de comercio internacional se plantea que las variables, masa y distancia se reemplazan por el tamaño de cada país, y las variables a considerar serían el Producto Bruto Interno (PBI) o la población del determinado país, y la distancia geográfica existente entre ellos.

Tinbergen (1962) fue uno de los primeros autores en emplear el modelo gravitacional, y sentó como base el principio fundamental de este enfoque: el tamaño de los flujos comerciales bilaterales entre dos países puede aproximarse mediante una ley llamada "ecuación de gravedad" por analogía con la teoría de la gravitación newtoniana. Este modelo postula que así como los planetas se atraen mutuamente en proporción a su tamaño y proximidad, los países comercian en proporción a sus respectivos PBI y proximidad.

Una de las primeras críticas que recibió el modelo gravitacional fue que no contaba con un marco teórico que lo sustentara. No obstante, Anderson (1979) añadió aún más valor

al modelo al proporcionar una base teórica: en el llamado “supuesto de Armington”, los bienes se diferencian por el país de origen y los consumidores tienen preferencias establecidas sobre todos los productos diferenciados. Esta estructura implicaría que, sea cual sea el precio, un país consumirá al menos parte de todos los bienes de todos los países. Entonces, todos los bienes se comercializan, todos los países comercian y, en equilibrio, el ingreso nacional es la suma de la demanda interna y externa del bien único que produce cada país. Por esta razón, los países más grandes importan y exportan más. Los costos comerciales se modelan como costos “iceberg”, es decir, solo una fracción del bien enviado llega a destino y el resto se ha derretido en tránsito. Claramente, si las importaciones se miden al valor CIF, los costos de transporte reducen los flujos comerciales.

Posteriormente, numerosos estudios demostraron que, lejos de ser una herramienta puramente econométrica sin una base teórica (una de las primeras críticas contra el modelo de gravedad), los modelos de gravedad pueden surgir de una variedad de teorías comerciales. En particular, Bergstrand (1985 y 1989) muestra que un modelo de gravedad es una implicación directa de un modelo de comercio basado en la competencia monopolística desarrollado por Krugman (1980). En este modelo, países idénticos comercian con bienes diferenciados porque los consumidores tienen preferencia por la variedad. Los modelos con competencia monopolística superan la característica de los modelos de Armington según los cuales los bienes se diferencian por ubicación de producción. La ubicación de la empresa está determinada de forma endógena y los países están especializados en la producción de diferentes conjuntos de bienes. Deardorff (1998) muestra que un modelo de gravedad puede surgir de una explicación tradicional de las proporciones de factores del comercio. Eaton y Kortum (2002) derivan una ecuación de tipo de gravedad a partir de un modelo de tipo ricardiano, y Helpman et al. (2008) y Chaney (2008) lo obtuvieron a partir de un modelo teórico de comercio internacional de bienes diferenciados con heterogeneidad de empresas.

No obstante, según Yotov, Piermartini, Monteiro y Larch (2016), a pesar de estos desarrollos teóricos y su sólido desempeño empírico, el modelo gravitacional del comercio luchó por ser reconocido hasta finales de la década de 1990 y principios de la de

2000. En ese sentido, los autores concuerdan que las teorías de la gravedad estructural más influyentes en economía son las de Eaton y Kortum (EK) (2002), que derivaron la gravedad del lado de la oferta como una estructura ricardiana con bienes intermedios, y Anderson y van Wincoop (2003), que popularizaron el modelo Armington-CES de Anderson (1979) y enfatizaron la importancia de los efectos de equilibrio general de los costos comerciales.

En concordancia con lo expuesto anteriormente, en la Figura 1, se puede observar las bases teóricas del modelo de la gravedad.

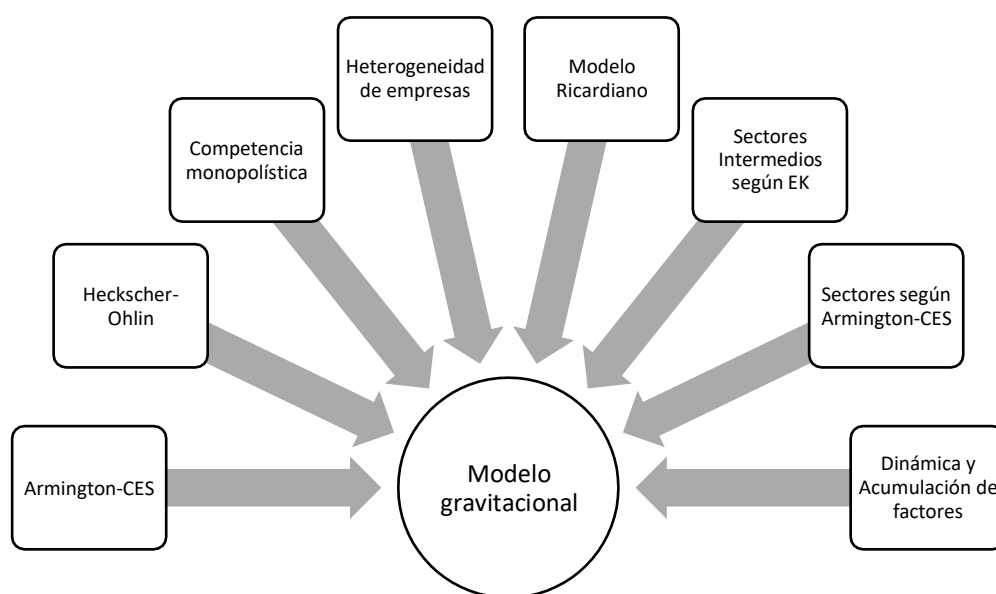


Figura 1. Bases teóricas del modelo gravitacional. Fuente: Yotov (2016). *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*. (p. 12)

Una de las primeras bases teóricas es el modelo ricardiano, pues tiene una gran capacidad explicativa y predictiva. David Ricardo comprendió que el concepto clave para entender el comercio no eran las ventajas absolutas como planteaba Smith (1981) sino las ventajas comparativas (Raffo, 2012). Un país tiene ventajas absolutas en la producción de un bien frente a otro cuando el costo unitario real o costo absoluto de producir dicho bien (medido en unidades de trabajo) en ese país es menor que en el otro. En otras palabras, un país tiene ventajas absolutas cuando la productividad, ya sea marginal o media, del trabajo de dicha actividad (medida en unidades de bienes producidos) en ese país es mayor que en el otro. No obstante, para Ricardo, las ventajas absolutas aparentan ser el

determinante de los patrones comerciales de los países, dado que esto solo se cumple cuando la relación entre los costos unitarios de producción de los países por bienes corresponde a los costos de oportunidad. En ese sentido, según Ricardo, el factor rector del comercio es el de ventajas comparativas. Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países. El costo comparativo o costo de oportunidad se refiere a la tasa de sacrificio de producir una unidad de un bien en comparación a otro (Krugman, 2006).

Bajo este enfoque, el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos si cada uno exporta los bienes en los que posee ventaja comparativa, es decir, en la que se incurre en menores costos de oportunidad. Ante ello, el modelo ricardiano postula que el comercio internacional se debe únicamente a las diferencias de la productividad del trabajo (Krugman, 2006). Dado que los recursos son limitados, las decisiones de producción y de consumo implican la existencia de disyuntivas, por lo que “lo fundamental al tomar una decisión económica no es el costo absoluto en que se incurre al producir un bien sino el costo de oportunidad, aquello a lo que se renuncia al tomar la decisión” (Raffo, 2012, p.27). Esto cobra aún más relevancia en el comercio internacional, pues, según Ruffin (2000), bajo el supuesto de inmovilidad internacional de factores, los agentes económicos se ven obligados a pensar en términos de costos comparativos para enfrentar el problema de la escasez: los países se especializarán en las actividades con menores costos comparativos, que son las que permiten maximizar sus ingresos totales, con el objeto de satisfacer las demandas de los demás bienes a través del comercio. Eso se traduce en la frontera de posibilidades de producción, la cual muestra la cantidad máxima de un bien que puede producir una economía dada una unidad del otro bien y viceversa.

Por otro lado, una condición necesaria para la existencia de comercio entre dos países es la especialización de acuerdo con las ventajas comparativas, lo que es factible cuando los costos comparativos de los países difieren entre sí (Gandolfo, 1987), debido a la presencia de diferencias tecnológicas. Esto se traduce en los límites de los términos de intercambio: de acuerdo con Mill (1997), los límites entre los cuales variarán aquellas (las

proporciones en que se cambiarán ambas mercancías) son la proporción entre sus costes de producción en un país y la de los costes de producción en el otro.

Esta condición se cumple debido a la existencia de mercados internacionales competitivos con precios flexibles, lo cual garantiza el cumplimiento de la llamada ley de un único precio, que establece que en mercados competitivos los procesos de arbitraje y de regateo llevan a la convergencia hacia un único precio de equilibrio. Además, las fuerzas de oferta y de demanda hacen que los precios relativos de equilibrio tiendan a estar entre los costos de oportunidad de los dos países que se interesan por intercambiar bienes entre sí, a no ser que se trate de casos atípicos en los que la demanda relativa se sesgue notoriamente hacia el consumo en uno de los bienes (Raffo, 2012).

Otra base teórica del modelo gravitacional es el teorema de Hecksher-Ohlin, el cual trata sobre la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países y la proporción en la que son utilizados para producir diversos bienes (Krugman, 2012). También llamada la teoría de proporciones factoriales y la teoría neoclásica del comercio internacional, el teorema Hecksher-Ohlin postula que los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que tienen una dotación abundante. Es decir, la esencia del modelo radica en que el comercio es impulsado por las diferencias de la abundancia de los factores de producción en los países.

Para ello, tal como explica Bajo (1996) el modelo Hecksher-Ohlin parte de los siguientes supuestos:

- Existen dos países, dos bienes y dos factores productivos
- Los bienes son perfectamente móviles entre los países: no existen costos de transporte ni otras barreras al comercio. Los factores se mueven sin costos entre ambas industrias dentro de cada país, pero son inmóviles entre los países.
- Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países. Ambos factores poseen rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes. La tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costos a los procesos productivos.

- Los factores de producción se utilizan con diferentes intensidades en la producción de cada bien, pero la oferta está dada. Las intensidades factoriales son las mismas para cada bien a cualquiera que sea el precio de los factores.
- Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, los cuales se utilizan completamente en los precios de equilibrio.
- En cuanto a la demanda, las preferencias de los agentes son idénticas y son representadas a través de una función de utilidad homogénea de grado 1. Esto implica que, dados unos mismos precios de los bienes, en ambos países se consumirán las mismas proporciones independientemente del nivel de la renta.

Cabe señalar que tal como señala Krugman (2012), la evidencia empírica sobre el modelo Heckscher-Ohlin es ambigua. No obstante, el modelo Heckscher-Ohlin sigue siendo útil para predecir el patrón de comercio entre países desarrollados y países en desarrollo.

Una tercera base del modelo gravitacional es el supuesto de competencia monopolística. Krugman (2013) explica que en esta estructura de mercado hay muchas empresas competidoras en una industria, y cada productor vende un producto diferenciado, por lo que tiene cierta capacidad para fijar el precio del bien, pero está limitado por la competencia de los productores existentes o potenciales de bienes cercanos, aunque no idénticos. Asimismo, en la competencia monopolística existe libre entrada y salida a largo plazo. En cuanto a la diferenciación del producto, el autor la define como el intento de una empresa de convencer a los compradores de que su producto es diferente de los otros competidores. Esta diferenciación puede ser por estilo, localización o calidad.

Por otro lado, el modelo de Armington-CES también sirvió como fuente al modelo gravitacional. De acuerdo con Allen (2014), este se basa en la premisa de que cada país produce un bien diferente y los consumidores desean consumir al menos algunos de los bienes de cada país. Este supuesto ignora por completo las fuerzas comerciales "clásicas", como el aumento de la especialización debido a la ventaja comparativa. Sin embargo, el modelo al combinarse con las preferencias de elasticidad constante de sustitución (CES)

como en (Anderson, 1979) proporciona una eficiente caracterización de los flujos comerciales entre muchos países.

Por el lado de la oferta, el modelo de Armington-CES consiste en que cada país produce una variedad distinta de cada bien. Son tres supuestos los que priman en la estructura del mercado: los mercados en cada país son perfectamente competitivos por lo que el precio es igual al costo marginal, cada país está dotado de una determinada cantidad de un bien y elige la cantidad que va a vender a cada destino para maximizar las ganancias, y la producción es monopolísticamente competitiva. Además, el modelo incluye los costos “iceberg” del comercio, es decir, aquellos costos del comercio reducen el valor de las mercancías, tanto para los exportadores como para los importadores. En cuanto a la demanda, el modelo asume que los trabajadores tienen preferencias con CES, por lo que son homotéticas, tienen una función de demanda especial (como la Cobb- Douglas) y son trazables. De esta manera, el modelo de Armington-CES proporciona una base teórica para la relación de gravedad empírica en el comercio internacional (Allen, 2014).

Por su parte, Eaton y Kortum (2002), propusieron un modelo que reconoce la preponderancia del comercio de productos intermedios. Los autores indican que el comercio de productos intermedios tiene implicaciones importantes para la sensibilidad del comercio a los costos de los factores y a las barreras geográficas. Además, debido a los productos intermedios, la ubicación, a través de su efecto en el costo de los insumos, juega un papel importante en la determinación de la especialización. Con base en su teoría, los autores afirman que los volúmenes de comercio bilateral se adhieren a una estructura que se asemeja a una ecuación de gravedad, que relaciona los flujos comerciales con la distancia y el producto de los PBI de los países de origen y destino.

Con base en las teorías previamente descritas, la ecuación de gravedad representada en forma lineal para las exportaciones propuesta por Anderson y van Wincoop (2003) toma la siguiente forma:

$$\ln X_{ij} = k + \ln Y_i + \ln Y_j + (1 - \sigma) \ln t_{ij} - (1 - \sigma) \ln \Pi_i - (1 - \sigma) \ln P_j + \varepsilon_{ij}$$

En donde, k es una constante, X_{ij} es el valor de las exportaciones desde el país i hacia j , Y_i y Y_j es el PBI de cada uno de los países, y t_{ij} son los costos de transacción bilaterales. Las variables Π_i y P_j representan los términos multilaterales de resistencia (MRT), los cuales miden la facilidad que tienen los exportadores para acceder a los mercados de destino. Estas variables tomarán valores insignificantes en los casos en que dos países que comercian entre sí se encuentren alejados del comercio mundial, ya sea por barreras físicas o por barreras de política comercial. Es decir, dos países que limitan con otras economías de gran tamaño deberían tener un flujo comercial menor entre sí, en comparación si es que se encontraran únicamente rodeadas de factores naturales que los aíslan del mercado internacional. Sin embargo, el principal problema para estimar dicha ecuación es que los MRT no son directamente observables. No obstante, si no son considerados, el resultado sería una estimación de parámetros sesgada debido a que se encuentran correlacionados con los costos de transacción.

En ese sentido, el modelo gravitacional ha demostrado ser una herramienta útil y relevante para cuantificar los efectos de diversas variables en el comercio internacional (Yotov, 2016). En primer lugar, dicho modelo es muy intuitivo dado que, al utilizar la ley de gravedad de Newton como metáfora, el modelo permite predecir el comercio internacional (fuerza gravitacional) entre dos países (objetos) es directamente proporcional al producto de sus tamaños (masas) e inversamente proporcional a sus fricciones comerciales entre ellos (el cuadrado de la distancia). Asimismo, es un modelo estructural con sólidos fundamentos teóricos, lo cual es una gran ventaja para cuantificar y analizar los efectos de las políticas comerciales. Adicionalmente, representa un contexto de equilibrio general realista que se adapta simultáneamente a múltiples países, sectores e incluso empresas. De tal manera, el modelo de la gravedad se puede utilizar para cuantificar la posibilidad de que los mercados estén vinculados y que los cambios de política comercial en un mercado desencadenen efectos en el resto del mundo. Además, el modelo es muy flexible, dado que puede integrarse a otros modelos de equilibrio general para estudiar las relaciones entre el comercio y los mercados laborales, la inversión, el medio ambiente, entre otros. Finalmente, según diversos autores, la característica más atractiva del modelo gravitacional es su capacidad predictiva, debido a que ofrece un

notable ajuste de entre el 60 y el 90% con datos agregados, así como con datos sectoriales tanto para bienes como para servicios.

Cabe destacar que el modelo gravitacional es ampliamente utilizado para estimar el impacto de las MNAs en el comercio. Fugazza (2013) indica que dicho modelo permite determinar cómo una modificación en las políticas de reglamentos técnicos y medidas sanitarias afecta a los diferentes agentes del comercio internacional. Por otro lado, Peterson y Orden (2008) señalan que debe tenerse en cuenta las características cualitativas (por ejemplo: preferencias del consumidor, tendencias, etc.) y así, complementar los resultados del análisis del modelo.

Método de Pseudo Máxima-Verosimilitud de Poisson

Con relación al modelo gravitacional, Santos y Tenreyro (2006) explican que este, esencialmente, contiene el conjunto correcto de variables explicativas, mientras que el estimador de Pseudo-Máxima Verosimilitud de Poisson (PPML, por sus siglas en inglés) proporciona estimaciones consistentes del modelo no lineal original, por lo que es equivalente a ejecutar un tipo de mínimos cuadrados no lineales en la ecuación original. Cabe destacar que, pese a que se trata de un estimador PPML, no es necesario que las observaciones estén distribuidas como Poisson. Los autores señalan que es apropiado utilizar Poisson de manera mucho más general a los modelos no lineales, como el modelo de la gravedad.

Por su parte, Droque y DeMaria (2011) sugieren que el estimador PPML puede ayudar a lidiar con la heteroscedasticidad. En esta línea, Yotov et al. (2016) indican que el estimador PPML se ocupa de las observaciones cuyo valor es cero, al estimar el modelo de gravedad en su forma multiplicativa en lugar de logarítmica, por lo que la variable dependiente se estima en niveles y se retienen los ceros. Según Santos y Tenreyro (2006), el estimador PPML no lineal proporciona estimaciones insesgadas y consistentes que son robustas a la presencia de heteroscedasticidad.

De acuerdo con Shepherd (2016) el estimador de Poisson tiene una serie de propiedades deseables adicionales para los investigadores de políticas aplicadas que utilizan modelos de gravedad:

- Es consistente en presencia de efectos fijos, los cuales pueden considerarse como variables ficticias como en un mínimo cuadrado ordinario (MCO) simple. Esta es una propiedad inusual de los estimadores de máxima verosimilitud no lineales. Esta característica es particularmente importante para el modelado de la gravedad porque la mayoría de los modelos consistentes con la teoría requieren la inclusión de efectos fijos por exportador e importador.
- Incluye naturalmente observaciones para las cuales el valor comercial observado es cero. Estas observaciones se eliminan del modelo OLS porque el logaritmo de cero no está definido. Sin embargo, son relativamente comunes en la matriz comercial, ya que no todos los países comercializan todos los productos con todos los socios. Eliminar las observaciones de cero en la forma en que MCO conduce potencialmente a un sesgo de selección de la muestra. Por lo tanto, la capacidad de Poisson para incluir cero observaciones de forma natural y sin adiciones al modelo básico es muy deseable.
- La interpretación de los coeficientes del modelo de Poisson es sencilla y sigue exactamente el mismo patrón que un MCO. Aunque la variable dependiente para la regresión de Poisson se especifica como exportaciones en niveles y no en logaritmos, los coeficientes de cualquier variable independiente ingresada en logaritmos aún pueden interpretarse como elasticidades simples. Los coeficientes de las variables independientes ingresadas en niveles se interpretan como semi-elasticidades, tal como en MCO.

Estas características hacen que el método PPML sea conveniente de emplear cuando se trata de modelos gravitacionales cuyo objetivo es estimar el efecto de la MNAs en los flujos comerciales. Según la OMC (2016), una solución práctica a la presencia de flujos comerciales nulos es estimar el modelo de gravedad en forma multiplicativa en lugar de en forma logarítmica. Este enfoque, defendido por diversos autores como Santos y Tenreiro (2006), consiste en aplicar el estimador de PPML para estimar el modelo de

gravedad. De acuerdo con la evidencia empírica, el estimador de PPML se comporta muy bien incluso cuando la proporción de ceros es grande.

En ese sentido, el uso del estimador PPML en modelos gravitacionales para estimar los efectos con respecto a las MNAs es justificable por diversos motivos. En primer lugar, el estimador PPML, aplicado al modelo de gravedad expresado en forma multiplicativa, da cuenta de la heterocedasticidad, que a menudo afecta los datos comerciales (Santos y Tenreyro, 2006). Asimismo, el estimador PPML puede aprovechar la información contenida en los flujos comerciales cero. Además, la propiedad aditiva del estimador PPML asegura que los efectos fijos de la gravedad sean idénticos a sus términos estructurales correspondientes (Arvis y Shepherd, 2013; Fally, 2015). Finalmente, el estimador PPML también se puede utilizar para calcular los efectos de equilibrio general de las políticas comerciales consistentes con la teoría (Anderson et al., 2015; Yotov et al., 2016). Como comprobación de la robustez, el modelo de gravedad puede estimarse aplicando los estimadores Gamma Pseudo Maximum Likelihood (GPML) y OLS (Head y Mayer, 2014).

Adicionalmente, varios autores como Yotov (2016) han argumentado que PPML elimina el sesgo asociado con los flujos de comercio cero al permitir que se incluyan los valores de comercio cero. La capacidad de incorporar ceros contraste con el enfoque convencional, bajo el cual los ceros deben omitirse porque el logaritmo de cero no está definido. Sin embargo, no es suficiente eliminar las preocupaciones sobre el sesgo. Greene (1981) mostró que cuando los MCO pueden usarse y se usan en tales muestras censuradas, los coeficientes se reducen según la proporción de observaciones no límite en la muestra.

Por otro lado, varios artículos han abogado por el estimador PPML del modelo de gravedad debido a que da como resultado flujos comerciales pronosticados que suman las importaciones y exportaciones reales (Arvis y Shepherd 2013; Fally 2015). Esto crea una ventaja cuando los modelos de gravedad estimados mediante efectos fijos se utilizan para inferir los términos de resistencia multilateral fundamentales para la gravedad estructural. Pero si esta ventaja de PPML viene con estimaciones de coeficientes sustancialmente

sesgadas, el precio por conveniencia analítica parece demasiado alto. En esta situación, de acuerdo con Fally (2015), la alternativa de utilizar flujos ajustados de exportación e importación al inferir los términos de resistencia multilateral es una mejor opción.

Adicionalmente, según otra ventaja del estimador de Poisson es que se presta naturalmente a simulaciones contrafácticas que respetan ciertas limitaciones empíricas importantes. Arvis y Shepherd (2013) muestran que las estimaciones de Poisson del modelo de gravedad tienen la propiedad notable de que, aunque los flujos comerciales bilaterales reales y estimados son diferentes, los flujos comerciales totales reales y estimados (por ejemplo, exportaciones o importaciones totales por país) son exactamente idénticos. Fally (2015) amplía ese resultado y muestra de manera más amplia que las estimaciones de Poisson satisfacen una variedad de restricciones en los modelos de gravedad estructural y, en particular, cuando se incluyen efectos fijos, son consistentes con los términos de resistencia multilateral del modelo de Anderson y Van Wincoop (2003).

En ese sentido, esta investigación emplea una adaptación del modelo gravitacional de Anderson y Van Wincoop (2003) y se utiliza el estimador PPML a fin de determinar el efecto de las MNAS, en específico los OTC y las MSF, en las agroexportaciones de espárragos y uvas destinados hacia los mercados de APEC durante los años 1995 a 2019. Para ello, se plantean dos ecuaciones, las cuales contienen una variable dependiente (exportaciones peruanas de uvas y espárragos) y ocho variables independientes: presencia de MSF, OTC, y acuerdos comerciales; PBI del Perú y de la economía de APEC importadora; distancia entre Perú y su socio comercial, la presencia de una frontera y un idioma compartido. A continuación, se describirán cada una de las variables del modelo.

2.1.2. Medidas No Arancelarias

Según la UNCTAD (2010) y la OCDE (2018), las MNAs son medidas políticas, distintas de las tarifas arancelarias, que pueden tener un efecto potencial, ya sea directo o indirecto, en el comercio internacional de bienes, modificando los volúmenes

comercializados o los precios, o ambos. Esta definición incluye todas las medidas cuyos costos comerciales están relacionados con las políticas incurridos desde la producción hasta el consumidor final, con exclusión de los aranceles (UNCTAD, 2013).

Por su parte, la OCDE (2018) resalta que las MNAs incluyen reglamentaciones nacionales que pueden prescribir requisitos específicos para productos que se venderán en un mercado determinado. Adicionalmente, diversos autores amplían la definición de MNAs al postular que dichas medidas apuntan a superar o reducir los impactos de las imperfecciones percibidas en el mercado, tales como las relacionadas con externalidades negativas, riesgos para la salud humana, animal o vegetal, o asimetrías de información; aunque también tienden a aumentar costos de producción y comercialización (van Tongeren et al., 2009; Beghin et al., 2012).

Para fines prácticos, la UNCTAD (2012) ha clasificado a las MNAs en función de su alcance y diseño. Se pueden distinguir tres grupos: medidas técnicas no arancelarias, medidas no técnicas y medidas relacionadas con la exportación. Respecto al primer grupo, este incluye medidas MSF, OTC y los requisitos de pre envío relacionados. Estas medidas técnicas son impuestas para alcanzar objetivos que no están relacionados principalmente con el comercio, tales como la salud humana, vegetal y animal, así como la protección del medio ambiente, entre otros. Cabe señalar que, incluso si se aplican por igual a los productores nacionales, se consideran MNA dado que, de igual forma, tienen efecto en el comercio internacional (UNCTAD, 2018).

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (en adelante, Acuerdo MSF) no establece una definición para las MSF; sin embargo, sí indica qué medidas comprende este grupo de MNAs. Según el Acuerdo MSF, una medida sanitaria o fitosanitaria puede tener los siguientes objetivos:

“a) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o

propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades;

b) para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos;

c) para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o

d) para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.” (Acuerdo MSF, 1995, p. 87)

Al respecto, Daniloska (2015) resalta que el Acuerdo MSF permite a los miembros de la OMC tomar medidas apropiadas para lograr los objetivos listados anteriormente, siempre y cuando estas puedan ser justificadas científicamente y se demuestre que no distorsionan el comercio. Asimismo, el Acuerdo MSF insta a los miembros a que reconozcan las medidas propuestas por otros países que, aunque diferentes, puedan proporcionar un nivel equivalente de protección.

Si bien el Acuerdo MSF no establece un concepto específico, la UNCTAD (2012) define a las MSF como “*medidas de restricción del uso de sustancias o de garantía de la inocuidad de los alimentos y medidas para evitar la propagación de enfermedades y plagas*” (p. 7). De acuerdo con esta clasificación, las MSF comprenden todas las medidas de evaluación de conformidad referentes con la inocuidad de alimentos: certificación, inspecciones y cuarentena, entre otras (UNCTAD, 2018).

Obstáculos Técnicos al Comercio

La UNCTAD (2012) define a los OTC como “medidas establecidas mediante reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos y normas, excepto las medidas abarcadas en el Acuerdo MSF” (p. 15). Bajo esta conceptualización, la UNCTAD (2018) señala que el Acuerdo OTC incluye

medidas relativas al etiquetado, normas sobre especificaciones técnicas y requisitos de calidad y otras medidas relacionadas a procedimientos de evaluación de la conformidad. Al respecto, es importante mencionar que en el Anexo 1 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (en adelante, Acuerdo OTC), se establecen las siguientes definiciones:

“Reglamento Técnico: Documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Norma: Documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Procedimiento para la evaluación de la conformidad: Todo procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas.” (Acuerdo OTC, 1995, p. 147)

Es pertinente señalar que, tal como lo indica Daniloska (2015), el Acuerdo OTC abarca las regulaciones (a excepción de las comprendidas en MSF) que norman todos los productos, incluidos los industriales y agrícolas, y busca garantizar que los reglamentos, normas, procedimientos de evaluación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios en el comercio internacional. En específico, con relación a los productos agrícolas, el Acuerdo OTC incluye las características del producto, sus procesos y métodos de producción relacionados, el contenido nutricional, el etiquetado y otros aspectos no cubiertos por el Acuerdo MSF.

Diferencia entre las MSF y los OTC

El debate más común respecto a las MNAs es la delgada línea que separa a las MSF y los OTC, dado que, en algunos casos, una regulación puede contener ambas medidas, por lo que puede resultar complicado la diferenciación entre ambas.

Ante esta situación, la UNCTAD (2016) indica que, de acuerdo con los objetivos y definiciones establecidos en los Acuerdo MSF y OTC, estas medidas son excluyentes, dado que no puede haber una superposición entre una u otra. No obstante, es importante recalcar que ninguna medida, sea MSF u OTC, se define únicamente con base en la cobertura del producto. Por ejemplo, si bien es difícil encontrar medidas MSF en productos que no sean alimentos, bebidas y piensos, es posible encontrar medidas OTC en productos alimenticios, siempre y cuando la medida no se relacione con la inocuidad alimentaria. Asimismo, tal como se mencionó anteriormente, es posible que una misma regulación contenga disposiciones que involucran medidas MSF y OTC. Por ejemplo, en un reglamento sobre productos alimenticios se podría establecer un requisito de tratamiento de frutos para evitar la propagación de plagas (MSF) y otros requisitos, no relacionados con el riesgo de plagas, sobre calidad, clasificación y etiquetado de ese fruto (OTC).

En ese sentido, lo recomendable según la OMC (2014), se debe analizar el objetivo de una medida, y no el/los producto(s) abarcado(s) por la medida, a fin de determinar si esta está sujeta al Acuerdo MSF o al Acuerdo OTC. Al respecto, explica que el acuerdo MSF se refiere a las medidas que se adoptan para “*reducir riesgos específicos relacionados con la protección de la salud humana (principalmente, inocuidad alimentaria) y la salud o la vida de los animales y los vegetales, mientras que el Acuerdo OTC no está limitado y abarca un abanico de políticas más amplio*” (OMC, 2014, p. 12).

Pese a esta diferencia, las MSF y las OTC tienen similitudes más allá de pertenecer a la misma categoría de MNAs. Según Daniloska (2015), los Acuerdos MSF y OTC prevén medidas con mecanismos de transparencia para la implementación de las mismas, como por ejemplo, la obligación de notificar las medidas a la OMC en una etapa conveniente

temprana a fin de que los Miembros de la OMC puedan remitir sus observaciones a la normativa. Además, ambos Acuerdos establecen procedimientos claros para solucionar controversias entre los miembros y brindan una base sólida para la armonización internacional de regulaciones relacionadas con la inocuidad alimentaria y la calidad de los alimentos, a través de disposiciones que indican que los Miembros deben basar sus medidas en normas internacionales.

No obstante, la autora explica que las MSF y los OTC se han convertido en la preocupación principal para los países en vías de desarrollo, dado que las medidas para la inocuidad alimentaria y los estándares de calidad han aumentado en cantidad y complejidad. Desde el punto de vista de las PYMES, las MSF y los OTC son percibidos como una barrera al comercio, ya que restringe sus exportaciones, especialmente las pertenecientes al sector agrícola.

De medidas a barreras

A menudo, las MNAs son confundidas con las BNAs. De acuerdo con la UNCTAD (2015), la diferencia entre estos dos conceptos radica en que las MNAs implica un conjunto de medidas más amplio que las BNAs, las cuales son, básicamente, MNAs discriminatorias impuestas por los gobiernos para favorecer a los proveedores nacionales sobre los extranjeros. Adicionalmente, la UNCTAD (2010), citada por ABAC (2016), explica que las MNAs pueden ser “*reglamentaciones técnicas legítimas, si los costos de cumplimiento de estas medidas se mantienen al mínimo necesario y los productos locales e importados son tratados de manera similar por la regulación*” (p. 115). Por lo tanto, si las autoridades aplican este último arbitrariamente para dar una ventaja a los productos locales sobre los importadores, entonces las MNAs pasan a ser una BNAs al desviarse de su objetivo legítimo

Bajo esta definición, cabe señalar que no toda medida es una barrera: por ejemplo, las MNAs, como las normas y los reglamentos, pueden ampliar el comercio al facilitar la producción y el intercambio de información, reducir los costos de transacción, garantizar la calidad y lograr el suministro de bienes públicos. En ese sentido, desde una perspectiva

netamente económica, no todas las MSF y los OTC tienen un efecto negativo en el comercio. De hecho, algunas de estas medidas pueden reducir los costos comerciales al simplificar la información sobre la seguridad, la calidad y las especificaciones de los productos entre socios comerciales y, en última instancia, la información proporcionada a los consumidores. Asimismo, la demanda de variedades de productos cuyas importaciones están reguladas por las MSF o los OTC puede aumentar, ya que esas medidas a menudo proporcionan garantía de calidad en los productos y aumentan la confianza del consumidor (UNCTAD, 2013).

No obstante, el impacto de las MSF y los OTC en el comercio puede ser bastante diverso: algunos efectos pueden ser la creación, interrupción o desviación del comercio. Cuando suceden las dos últimas, los países exportadores perciben las MSF y las OTC como BNAs. Como se mencionó anteriormente, estas consecuencias negativas ocurren cuando la medida va más allá de su objetivo legítimo con fines proteccionistas. Además, esta situación se ve reforzada mayormente a causa de la falta de capacidad de los países exportadores y sus empresas para asumir los costos de cumplimiento, la carencia de tecnología, la debilidad de sus infraestructuras y la deficiencia de sus servicios de exportación. Estas suelen ser características de países en vías de desarrollo, a los cuales se les dificulta cumplir con los requisitos exigidos por las MSF y los OTC de los mercados de destino de sus exportaciones.

Al respecto, los primeros estudios sobre el efecto de las BNAs se enfocan en el lado del mercado que impone dichas medidas. Según Tello (2008), la literatura de la evidencia empírica de los impactos de las BNA sobre el comercio internacional data desde 1970, debido a que durante esos años se dio la apertura de información respecto a dichas medidas. En específico, menciona a los estudios de Haveman (2004), Maskus (2005), Maskus (2001) y Francois (1997), quienes estudian las BNAs impuestas por los países industrializados, con resultados mixtos en términos de magnitud y signo del efecto de las BNAs sobre el volumen comercializado entre estos países. No obstante, concluyen que cuando una MNA sobrepasa el objetivo legítimo para la cual fue impuesta, esta se convierte en una BNA.

Por otro lado, existen más estudios relacionados a las capacidades de los países exportadores para hacer frente a las BNAs. Sobre este tema, Maertens (2015) argumenta que el impacto de las MNAs, y su posible conversión en BNAs depende del tamaño de las empresas exportadoras. Su estudio presenta el ejemplo del impacto de la certificación sobre las exportaciones peruanas de espárragos. Al respecto, los autores indican que, a medida que el Perú se iba consolidando mundialmente como primer exportador de espárragos, los estándares privados iban proliferándose, lo cual afecta la estrategia de abastecimiento de las empresas, especialmente para los pequeños productores: la mayoría de las empresas certificadas con base a estas normas eran grandes exportadoras, por lo cual tenían mayor acceso a mercados en comparación con las pequeñas.

Del mismo modo, la OMC (2016) afirma que la evidencia muestra que las medidas MSF y OTC más exigentes son particularmente costosas para las PYMES. Esto debido a que cuando una MSF o un OTC es introducido por un mercado extranjero, las PYMES son más propensas a dejar el mercado pues tendrán pérdidas en términos de volumen comercializado. En contraste, las grandes empresas pierden menos volumen comercializado dado que tienen mayor capacidad para cumplir con los requisitos exigidos puesto que implican menores costos en comparación con las PYMES.

Por otro lado, la evidencia empírica reafirma que las medidas MSF y OTC tienen un mayor efecto negativo en los países en vías de desarrollo, sobre todo en el comercio internacional de productos agrícolas y alimenticios. Con respecto al efecto de las BNAs en el sector agrícola, Henson (2001) explica que los países en desarrollo se ven más afectados por este tipo de medidas dado que los productos agrícolas representan un porcentaje sustancial de las exportaciones de estos. Adicionalmente, al ser países en vía de desarrollo, no poseen las capacidades técnicas ni los recursos económicos para cumplir con requisitos exigentes, por lo que el acceso de sus productos a mercados internacionales se ve limitado. Esto debido a los costos asociados a los procedimientos de evaluación de la conformidad, lo cual resulta en la disminución de la probabilidad de las PYMES en diversificar sus mercados de destino. En ese sentido, las PYMES, y las empresas que emplean los recursos de estas, son las más afectadas por las MSF y los OTC (OMC, 2012).

Efecto de las MNAs en el sector agrícola

Como se ha mencionado anteriormente, en la actualidad, las MSF y los OTC son las MNAs más utilizadas en las políticas comerciales. Asimismo, tal como señala Hidalgo (2018), ambas medidas tienen una alta incidencia sobre el sector agrícola, actividad económica relevante para el desempeño exportador de muchos países en vías de desarrollo. Del total de MNAs, el 63 % está dirigido a productos de la agricultura. En particular, el 59% de las MSF y los OTC son aplicados a bienes agrícolas (OMC, 2012). Ante esto, existen diversas posturas sobre el efecto de estas medidas sobre el sector agrícola.

Por un lado, existen estudios que afirman que las MSF y los OTC tienen, en general, un impacto negativo en el comercio de productos agrícolas. Disdier (2008) señala que las exportaciones de los países en desarrollo y menos desarrollados a países desarrollados, como los de la OCDE, se reducen significativamente por estas medidas técnicas. No obstante, concluye que estas medidas no son malas al comercio per se, siempre y cuando los países puedan alcanzar fácilmente los niveles de calidad impuestos por estas, lo cual no siempre es el caso de los países en desarrollo que intentan insertarse en el comercio agrícola internacional.

En esta misma línea, el ITC (2015) afirma que *“el sector agroalimentario se ve particularmente afectado por las normas sanitarias y fitosanitarias y los procedimientos de certificación o control relacionados, ya que los productos son generalmente muy perecederos y frágiles”* (p. 15). Los costos para el cumplimiento de estas medidas y el tiempo dedicado a los procedimientos, sumado con la incertidumbre sobre el posible rechazo del envío en la frontera del mercado de destino, afecta a los exportadores, por lo que perciben a las MSF y los OTC como barreras innecesarias al comercio.

Es relevante precisar que el nivel de impacto depende también de la posición de los exportadores de los países en desarrollo en las diferentes cadenas de valor. Si bien los exportadores de productos agrícolas son principalmente activos en las primeras etapas de

la producción con un número alto y difuso de competidores, los exportadores de productos manufacturados generalmente dependen del uso intensivo de insumos – importados – de alta calidad y pertenecen a relaciones comerciales más cerradas y organizadas, con mayores niveles de confianza entre ambas partes. No obstante, estos últimos tienden a tener mayores recursos para cumplir con los requisitos exigidos por los mercados de destino, en comparación con los exportadores que se encuentran en la primera parte de la cadena de valor (ITC, 2015).

Esta premisa se aplica en el caso del Perú. Un estudio señala que los exportadores de productos agrícolas tienden a verse más afectados que los exportadores de productos manufacturados. No obstante, si bien se identificaron MNAs impuestas por el lado de los mercados de destino, los exportadores manifestaron su preocupación por los obstáculos encontrados en el país de origen, Perú: *“los costos internos de las MNA [...] reducen la viabilidad comercial de las empresas peruanas cuando compiten con empresas extranjeras que pueden enfrentar costos más bajos en el país”* (ITC, 2012, p. 16).

2.13. Exportaciones

Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2011), una exportación puede definirse como el “registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada)” (p. 74). Asimismo, el BCRP (2011) indica que las exportaciones no tradicionales son aquellos productos exportados que poseen cierto grado de transformación o incremento en su valor agregado. Además, históricamente, estos no solían transarse con el exterior en volúmenes significativos. Cabe señalar que, legalmente, estos productos no están incluidos en la lista de exportaciones tradicionales establecida por el Decreto Supremo 076-92-EF.

En el caso de los productos objeto del presente estudio, las exportaciones de uvas, bajo partida arancelaria 080610, y de espárragos, partida arancelaria: 070920, serán medidas según el valor FOB en dólares registrado en la SUNAT a lo largo del periodo 1995 a 2019.

214. Acuerdos comerciales

La Convención de Viena sobre el derecho de los tratados (1969), define a los Tratados Internacionales como “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”. (Artículo 2, párr. 1)

Bajo este marco, la firma de un acuerdo comercial internacional no solo implica la eliminación o disminución de los aranceles para productos y servicios que se establezcan por mutuo acuerdo. También suelen abordarse aspectos económicos, derechos de propiedad intelectual, laborales y medioambientales, todo esto con el fin de profundizar en los procesos de liberalización comerciales e integración de las partes. (Mendoza, 2010)

En el caso de Perú, se tienen en vigencia acuerdos multilaterales – dado que Perú es Miembro de la OMC y economía participante de APEC –, acuerdos regionales (Comunidad Andina, Perú – Mercado Común del Sur) y acuerdos comerciales bilaterales (Ministerio de Economía y Finanzas, 2021).

Sobre estos últimos, una de las formas más comunes son los Tratados de Libre Comercio (TLC). El MINCETUR (2021) define a un TLC como un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas, además de la disminución de BNAs en el comercio de bienes y servicios. Además, los TLC buscan profundizar la integración económica entre las partes firmantes al incorporar temas de acceso tales como propiedad intelectual, servicios financieros, asuntos laborales, comercio electrónico, etc. Cabe resaltar que estos acuerdos tienen un plazo indefinido, por lo que tienen carácter de perpetuidad.

La importancia de los TLC radica en que son parte de una estrategia comercial de largo plazo para consolidar el acceso de los productos peruanos en los mercados internacionales a fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, lo cual generaría más y mejores empleos (MINCETUR, 2021).

Para esta investigación, la variable TLC será empleada en el modelo gravitacional con el fin de evaluar los efectos que puede tener la misma con respecto a las exportaciones peruanas de espárragos y uvas hacia las economías de APEC. Esta variable se incorpora al modelo gravitacional mediante una variable dummy. Con base en López (2008), el TLC se trata como variable dicotómica tomando el valor de 1 en el caso en el que los países hayan suscrito el mismo y 0 en cualquier otro caso.

21.5. Producto Bruto Interno

Krugman (2012) define al Producto Bruto Interno (PBI) como el “indicador macroeconómico que mide el valor de todos los bienes y servicios producidos en una economía” (p. 12). Además, señala que existe una fuerte correlación empírica entre el PBI de una economía y el volumen de sus importaciones y exportaciones. Por su parte, el BCRP (2011) indica que el PBI es el “valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro un país durante un periodo de tiempo determinado”. (p.157)

Con respecto a la metodología de cálculo, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (s.f.) menciona que existen tres formas de cuantificar el PBI: Gasto, Ingreso y Producción. El primero incluye la suma de los Gastos de Consumo de los Hogares, el Gasto de Consumo de Gobierno, la Inversión Bruta Fija, la Variación de Existencias y las Exportaciones Netas. El segundo método incluye las variables: Remuneraciones, Consumo de Capital Fijo, Impuesto a la Producción e Importaciones y el Excedente de Explotación. Por último, el Método de la Producción incluye la sumatoria del Valor Agregado Bruto más los Derechos de Importación y el Impuesto a los productos.

De acuerdo con Montenegro (2011), es importante considerar al PBI como variable en el modelo gravitacional, pues permite determinar aproximadamente el tamaño de las economías de un país y la capacidad de exportación con la que cuenta un país.

21.6. Costos asociados al comercio

Tal como indica Jimenez (2007), dentro de las variables determinantes de los flujos comerciales, existen algunas no consideradas por la teoría del comercio, como el idioma, la distancia geográfica y las fronteras, las cuales han ido cobrando mayor relevancia con el tiempo debido a su impacto en los costos del comercio bilateral entre países.

En ese sentido, el modelo gravitacional del presente estudio incluye estas variables a fin de evaluar el efecto de las mismas sobre las exportaciones peruanas de espárragos y uvas destinadas a las economías de APEC.

Idioma

El concepto de idioma es definido por Pinzón (2005) como aquellas “el idioma alude a formas de uso que históricamente han caracterizado a los pobladores de determinadas zonas geográficas” (p.10). Sin embargo, la autora también señala que también puede aludirse al idioma como una aproximación cultural y étnica, en la cual el ámbito geográfico cobra vital relevancia y, bajo esta premisa, se puede definir al idioma como toda variedad presente en cada porción territorial, sin tener en cuenta su funcionamiento como sistema y estructura de signos particulares, que los caracterizan como lengua.

La importancia de esta variable radica en su poder de influencia sobre el comercio, bien sea porque lo facilita o lo obstaculiza. Al respecto, Jimenez (2007) argumenta que compartir un idioma es un factor que potencia el comercio entre dos o más países, dado que la evidencia empírica sugiere que la cercanía cultural es un determinante de los flujos comerciales. Esto, debido a que la lengua no es sólo herramienta de comunicación o elemento identitario, sino que puede ser considerada como materia prima esencial de bienes y servicios objeto de intercambio.

De igual manera, los idiomas facilitan la comunicación y las transacciones. Es más fácil que dos personas que hablan el mismo idioma se comuniquen y comercien directamente, a dos personas que no comparten el mismo idioma y deban depender de un intermediario o en todo caso, contratar un traductor, incurriendo de esta manera en costos (Fidrmuc, 2009).

Con base en la teoría y estudios previos, el idioma está incluido en el modelo gravitacional como una variable dicotómica a fin de facilitar la medición de la misma. Para ello, se asigna el valor de 1 si Perú y la economía de APEC comparten el mismo idioma o, de lo contrario, se asigna el valor de 0.

Distancia geográfica

Flores (2012) define a la distancia geográfica como la distancia medida a lo largo de la superficie de la tierra, siendo considerada como una aproximación de los costos de transporte para comerciar productos entre dos países. En el caso de los modelos de gravedad, esta variable es incorporada al modelo mediante el logaritmo natural de la distancia entre las capitales de las economías medida en kilómetros.

Según la teoría, la distancia tiene una relación inversa con el flujo de exportaciones; es decir, se espera que un incremento de la distancia refleje el mismo incremento en los costos de transporte y una reducción en el valor de las exportaciones entre la economía de origen y destino (Morales, 2015).

Frontera

En el marco del derecho internacional, el término frontera es definido como la línea que marca el límite exterior del territorio de un Estado, es decir, la línea que determina el ámbito espacial donde dicho Estado ejerce su soberanía (López, 2007).

Sobre el efecto de esta variable sobre el comercio internacional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019) señala que cruzar fronteras involucra formalidades en término de tiempo y costos, debido a trámites administrativos, logísticos, impuestos, entre otros. Además, la existencia de fronteras puede indicar la presencia de diferente idiomas o monedas diferentes, lo que puede obstaculizar el comercio.

Para la presente investigación, esta variable es incorporada al modelo gravitacional a fin de medir el efecto de la misma sobre las exportaciones peruanas de espárragos y uvas destinadas hacia los mercados de APEC. Es medida como variable dummy, por lo que toma el valor de 1 cuando el Perú y la economía de APEC comparten frontera y 0 en el caso contrario.

21.7. El método del inventario

Según Beghin y Bureau (2003), uno de los métodos de estimación cuantitativa más utilizados para evaluar el impacto comercial de las MNAs, como es el caso de las MSF y los OTC, es el método del inventario, el cual permite identificar la cantidad de medidas, el tipo de medidas y el comercio involucrado mediante indicadores de frecuencia y de cobertura. Es importante resaltar que, de acuerdo con los autores, estos indicadores no miden por sí mismos la magnitud del impacto que las medidas tienen sobre el comercio ni tampoco señalan si el efecto es negativo o positivo; sino suelen emplearse en los estudios que siguen un método econométrico.

En consecuencia, el método del inventario permite construir indicadores a partir de una lista de MNAs que podrían convertirse en barreras comerciales [D'Elia (2013) y Fossati (2014)]:

- Cantidad de medidas: muestra la presencia o ausencia de una determinada medida, pero no brinda información el comercio involucrado.
- Indicadores de frecuencia: es la participación en el total de productos (definidos como partidas arancelarias) que contienen una o más MNAs. Dicha participación puede ser expresada en términos ponderados en función de las importaciones o la producción. Muestra la presencia o ausencia de una determinada medida, además de la proporción de los productos sujetos a dicha medida, pero no brinda información el comercio involucrado.
- Indicadores de cobertura: es el porcentaje de las importaciones afectadas por una o más MNAs con respecto al total de importaciones. No obstante, estos indicadores sufren un problema de endogeneidad, ya que, si las medidas son efectivas como

barreras al comercio, las importaciones serán bajas o nulas, sesgando hacia abajo el valor del indicador.

Con respecto a las ventajas de este método, la característica que más destaca es su sencillez, pues no precisa un modelo que refleje las relaciones de causalidad entre las variables. Pese a ello, el método del inventario presenta algunas limitaciones metodológicas, ya que distintas medidas no necesariamente tendrán las mismas consecuencias sobre el comercio. Además, no demuestra una correlación directa entre el número de medidas y su efecto comercial. Por otra parte, este método tampoco provee información sobre el impacto de las medidas en otras variables económicas, tales como los precios, el consumo, y la producción (Fossati, 2014).

En ese sentido, y según lo postulado por Fugazza (2013), esta investigación empleará el índice de frecuencia y el índice de cobertura como indicadores previos al desarrollo del modelo econométrico. Estas medidas de inventario permitirán resumir la información sobre las MSF y los OTC recopilada a nivel desagregado en un indicador. Cabe mencionar que la información detallada recopilada para una economía a nivel desagregado es necesaria para el cálculo de estas medidas.

Es importante mencionar que, con relación al problema de la endogeneidad de las ponderaciones, este se puede corregir mediante el uso de ponderaciones fijas en los niveles comerciales que se producirían en un mundo libre de MNAs y de aranceles; pues de lo contrario, la tasa de cobertura sería subestimada sistemáticamente. Para ello, se puede utilizar los valores comerciales de periodos pasados.

En ese sentido, el valor del método del inventario, a través de los indicadores de frecuencia y de cobertura, es que representa información valiosa que, si se actualiza periódicamente, podría ayudar a realizar un seguimiento de la evolución de la incidencia relativa de diferentes tipos de MNA en los flujos comerciales de mercancías. No obstante, presenta limitaciones pues no brinda información directa sobre el posible impacto en el precio y las cantidades producidas, consumidas o comercializadas. Para ello, se empleará un modelo econométrico gravitacional.

2.2 Antecedentes de la investigación

La mayoría de los estudios empíricos sobre el efecto de las MSF y los OTC en el comercio exploran el impacto estas medidas en términos de costos adicionales, la pérdida de comercio y/o la armonización de las regulaciones, ya sea en un contexto bilateral o multilateral. En cuanto al alcance, casi la totalidad de los estudios se enfocan en pocos sectores económicos y en tipos específicos de medidas: límites máximos de residuos (LMRs), etiquetado, evaluaciones de conformidad, entre otros. Con relación al enfoque empírico, la mayoría de los estudios sobre las MSF y los OTC generalmente se basan en estimaciones econométricas, a menudo, modelos de gravedad. Algunos estudios también aplican otros métodos, como análisis de encuestas, marcos de costo – beneficio y cálculos de diferencia de precios, además de otros métodos cualitativos. En ese sentido, es pertinente resaltar la metodología econométrica empleada por estudios empíricos, a fin de lograr el objetivo general y los objetivos específicos planteados en el presente trabajo de tesis.

Un primer estudio es el Disdier (2008), cuyo objetivo es analizar la relevancia y estructura de las MSF y los OTC en el comercio agrícola entre los países desarrollados, en vías de desarrollo y menos desarrollados. La metodología empleada fue un modelo gravitacional teniendo en consideración un modelo de costos y de competencia monopólica comercial. Los resultados sugieren que las MSF y los OTC tienen en general un impacto negativo en las importaciones de los miembros de la OCDE. Sin embargo, cuando se consideran diferentes grupos de países exportadores, los resultados muestran que los exportadores de la OCDE no se ven afectados significativamente por las MSF y los OTC en sus exportaciones a otros miembros de la OCDE, mientras que las exportaciones de los países en desarrollo y menos desarrollados se ven afectadas de manera negativa y significativa.

Por otro lado, el estudio de Bao y Chen (2013) se enfoca específicamente en los OTC. Al respecto, dicha investigación tiene como objetivo analizar cómo los OTC influyen en la probabilidad, el volumen y la duración del comercio de productos del sector manufacturero de 103 países. Respecto a la metodología, los autores emplearon el modelo gravitacional y el modelo proporcional de Cox para explorar la duración del comercio. El estudio concluye que

los OTC presentan efectos inconsistentes en los diferentes componentes estudiados del comercio y el impacto difiere según el país. Al respecto, los resultados muestran que los OTC planteados por los países desarrollados tienen un mayor impacto negativo en la probabilidad comercial, mientras que los OTC implementados por los países en desarrollo tienen un mayor efecto positivo en el volumen del comercio.

Respecto a los mercados asiáticos, destaca el estudio de Bao (2014), cuyo objetivo es determinar los efectos OTC sobre la probabilidad de comerciar con potenciales socios comerciales y el volumen de bienes comercializados con socios comerciales existentes. Para esto, el autor utiliza un modelo de gravedad modificado de dos etapas para corregir el sesgo de selección de Heckman y el sesgo de heterogeneidad firme. El estudio concluye que, en general, los OTC reducen la probabilidad de importación de China con potenciales socios comerciales, pero eleva los valores de importación con socios comerciales existentes. Además, afirma que los efectos de los OTC sobre el valor comercial son homogéneos para todos los sectores, pero el impacto de estas medidas en la probabilidad de comercio varía según la industria, el país y el periodo de tiempo.

Otro estudio sobre la región asiática es el elaborado por Wood, Wu, Lin y Kim (2017), el cual tiene como objetivo determinar los efectos de las MSF y los OTC sobre las exportaciones coreanas destinadas a China. A fin de lograr dicho objetivo, se emplea una versión adaptada del modelo de gravedad y el método de Pseudo-Máxima Verosimilitud de Poisson (PPML, por sus siglas en inglés). Los resultados del estudio muestran que las MSF y los OTC impuestos por China, estimadas utilizando tanto el índice de cobertura como el índice de frecuencia, tienen correlaciones positivas con las exportaciones agrícolas coreanas; sin embargo, los OTC impuestos por el mercado chino, cuando se estimaron por el índice de cobertura, presentaron un decrecimiento en las exportaciones manufactureras coreanas y las exportaciones en su conjunto. No obstante, utilizando el índice de frecuencia, se encontró que los OTC chino tienen un impacto negativo estadísticamente insignificante en las exportaciones coreanas a China. Pese a ello, los autores concluyen que el impacto de las MSF y los OTC impuestos por China sobre las exportaciones coreanas dependen del sector económico.

Por otro lado, existen otros estudios que emplean una metodología distinta a la descrita previamente. Este es el caso de la investigación de Min y Thompson (2016), cuyo objetivo es medir el impacto de las MNAs impuestas por EE. UU. al pollo importado desde Rusia. Para esto, los autores utilizan tests de cointegración y un modelo de equilibrio general adaptado. Se concluye que la presencia de las MNAs aumenta la producción y el precio del pollo ruso, pero disminuye la importación. Adicionalmente, como las MNAs se reducen en una cuarta parte del equivalente arancelario aplicado, la producción, importación y precio del pollo ruso es menor cuando no existen MNAs en el mercado estadounidense.

El efecto de las MNAs sobre las exportaciones procedentes de Latinoamérica ha despertado el interés de muchos investigadores en la región, especialmente, para determinar el impacto de las MSF y los OTC sobre las exportaciones del sector agrícola, por ser una actividad económica relevante para los países de la región.

El estudio de D'Elía (2013) planteó como objetivo evaluar, en términos cuantitativos, el impacto de las MSF y los OTC sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras, a fin de analizar los efectos restrictivos que dichas medidas pueden tener sobre el comercio. Para cumplir con dicho objetivo, los autores utilizaron el método de inventario y un modelo gravitacional con PPML de manera complementaria. Los resultados mostraron que, con base en el método de inventario, existe un incremento de la cantidad de medidas MSF y OTC notificadas a la OMC que afectan a las exportaciones argentinas de manzanas y peras y que estas medidas involucran a más del 60% de dichas ventas. Asimismo, con base en el modelo gravitacional, los datos de las exportaciones de estos productos hacia destinos que notificaron estas medidas fueron 25% menores que las ventas a países que no cuentan con notificaciones. Es decir, las MSF y los OTC aplicados a las manzanas y peras restringen las exportaciones argentinas de estos productos.

En línea con el estudio anterior, Fossati (2014) realizaron una investigación con el objetivo de medir el impacto de las MSF y los OTC, específicamente los reglamentos técnicos, sobre las exportaciones argentinas de limón fresco. Con este fin, se utilizó el método de inventario y un modelo gravitacional con PPML de manera complementaria. Los autores concluyeron que, debido a dichas medidas técnicas, las exportaciones argentinas de

limón fresco hacia destinos que imponen estas medidas habrían sido un 14% menores respecto de las ventas a aquellos países que no las implementaron.

Otro estudio es el de Da Silva - Glasgow y Hosein (2018), el cual tiene como objetivo cuantificar el efecto de las MSF y los OTC aplicadas a las exportaciones de alimentos y productos agrícolas de Guyana hacia los mercados de CARICOM. Para ello, los autores emplean un modelo gravitacional con estimación de PPML. El estudio concluye que, los OTC, específicamente los reglamentos técnicos, tienden a reducir el comercio, mientras que la incidencia de las medidas MSF aumenta las exportaciones.

Los antecedentes previamente mencionados proporcionan las bases para la metodología que será empleada en este estudio. Dado que la mayoría de estos coincide en la metodología a emplear, el presente trabajo de investigación, al tener un enfoque mixto, se divide en tres etapas complementarias: entrevistas semi – estructuradas, método del inventario y modelo gravitacional con estimación PPML. Esto se detalla con mayor precisión en el Capítulo III. A continuación, la Tabla 1 presenta un cuadro resumen de los antecedentes revisados para este estudio.

Tabla 1:

Antecedentes de la investigación

Autor	Año	Título	Metodología	Resultados
Disdier, Fontagné y Mimouini	2008	The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from SPS and TBT Agreements	Modelo gravitacional con modelo de costos y competencia monopólica comercial - CES	Las MSF y los OTC tienen un impacto negativo en el comercio de productos agrícolas. Los exportadores de la OCDE no se ven afectados significativamente por estas medidas en sus exportaciones a otros miembros de la OCDE. Sin embargo, las exportaciones de los países en desarrollo y menos desarrollados a los países de la OCDE se reducen significativamente por estas regulaciones.
D'Elía, Galperín, Michelena y Molina	2013	Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras	Método de inventario y modelo gravitacional con estimación de Pseudo Máximo Verosimilitud de Poisson (PPML)	Las MSF y los OTC tienen un efecto negativo considerable sobre el comercio y restringen de hecho las exportaciones de manzanas y peras argentinas. El estimador obtenido muestra que las exportaciones argentinas de estos productos hacia destinos que aplicaron MSF y OTC fueron, aproximadamente, un 25% menores de lo que habrían sido de no existir estas medidas.

Autor	Año	Título	Metodología	Resultados
Bao y Chen	2013	The Impacts of Technical Barriers to Trade on Different Components of International Trade	Modelo gravitacional y modelo proporcional de Cox	Los OTC pueden tener efectos que restringen y promueven el comercio. Por un lado, la imposición de OTC aumentará los costos fijos y variables del comercio, lo cual disminuye la probabilidad y el volumen del comercio. Por otro lado, los OTC pueden proporcionar información a los consumidores, lo que refuerza la confianza de los consumidores en los productos y aumentará los flujos comerciales. Los resultados muestran que los OTC disminuyen la probabilidad de comercio, pero aumentan el volumen y la duración de relaciones comerciales existentes.
Fossati, Galperín y Michelená	2014	Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de limones	Método de inventario y modelo gravitacional con estimación de Pseudo Máximo Verosimilitud de Poisson (PPML)	El estimador obtenido muestra que las exportaciones de limones argentinos hacia destinos que impongan MSF y RT habrían sido un 14% menores con respecto a aquellos países que no implementen dichas medidas.
Bao	2014	How Do Technical Barriers to Trade Affect China's Imports?	Modelo gravitacional modificado	Los efectos de los OTC en la probabilidad de comercio varían según la naturaleza de la industria y el nivel de desarrollo económico del exportador. Por un lado, los OTC promueven la probabilidad de importación de productos agrícolas, pero restringe la exportación de productos manufacturados. Por otro lado, los OTC tienen un impacto positivo y significativo en la probabilidad de importación de China de los exportadores en desarrollo, pero un impacto negativo y significativo en la de los exportadores desarrollados.
Min Soon y Thompson	2016	Measuring Non-Tariff Barriers by Combining Cointegration Tests and Simulation Models with an Application to Russian Chicken Imports	Tests de cointegración y modelo de equilibrio general	La presencia de las MNAs aumenta la producción y el precio del pollo ruso, pero disminuye la importación. Además, como las MNAs se reducen en una cuarta parte del equivalente arancelario aplicado, la producción, importación y precio del pollo ruso es menor cuando no existen MNAs en el mercado de destino.
Wood, Wu, Lin y Kim	2017	TBT and SPS impacts on Korean exports to China: empirical analysis using the PPML method	Modelo gravitacional con estimación de Pseudo Máximo Verosimilitud de Poisson	Las MSF chinas tienen correlaciones positivas con las exportaciones agrícolas coreanas; sin embargo, las OTC chinas disminuyen las exportaciones manufactureras coreanas.
Da Silva - Glasgow y Hosein	2018	Do SPS and TBT regulations inhibit Guyana's Food and Agriculture Exports to CARICOM markets?	Modelo gravitacional con estimación de Pseudo Máximo Verosimilitud de Poisson	Los resultados sugieren que los OTC, específicamente los reglamentos técnicos, tienden a reducir el comercio, mientras que la incidencia de las medidas MSF aumenta las exportaciones.

Elaboración propia

2.3. Contexto de la investigación

Este trabajo de investigación tiene como contexto a las economías de APEC, las cuales son el mercado de destino de las exportaciones peruanas de espárragos, frescos o refrigerados

(partida arancelaria: 070920), y uvas frescas (partida arancelaria: 080610), durante el periodo 1995 – 2019.

23.1. Efectos de las MNAs en el comercio internacional

Estudios afirman que, actualmente, las MNAs presentan un desafío importante para la formulación de políticas comerciales internacionales, ya que pueden minar el progreso hasta ahora alcanzado respecto a la liberalización del comercio (Evenett, 2015; Jensen, 2012). Por otro lado, algunas investigaciones sostienen que el efecto de las MNAs en los flujos de comercio es ambiguo, pues depende de la magnitud del efecto en el incremento de los costos (Chen, 2008; Maertens, 2009). Por su parte, según Disdier (2010), si se tomara en cuenta el impacto en el bienestar general, los efectos negativos en el comercio estarían asociados con los efectos positivos en el bienestar general.

Si bien estas posturas tienen distintas perspectivas de análisis económico, estas coinciden en que las MNA impactan en el comercio y que, en la actualidad, son tan, o incluso, más relevantes que los aranceles. Esto puede observarse en las Figuras 2 y 3.

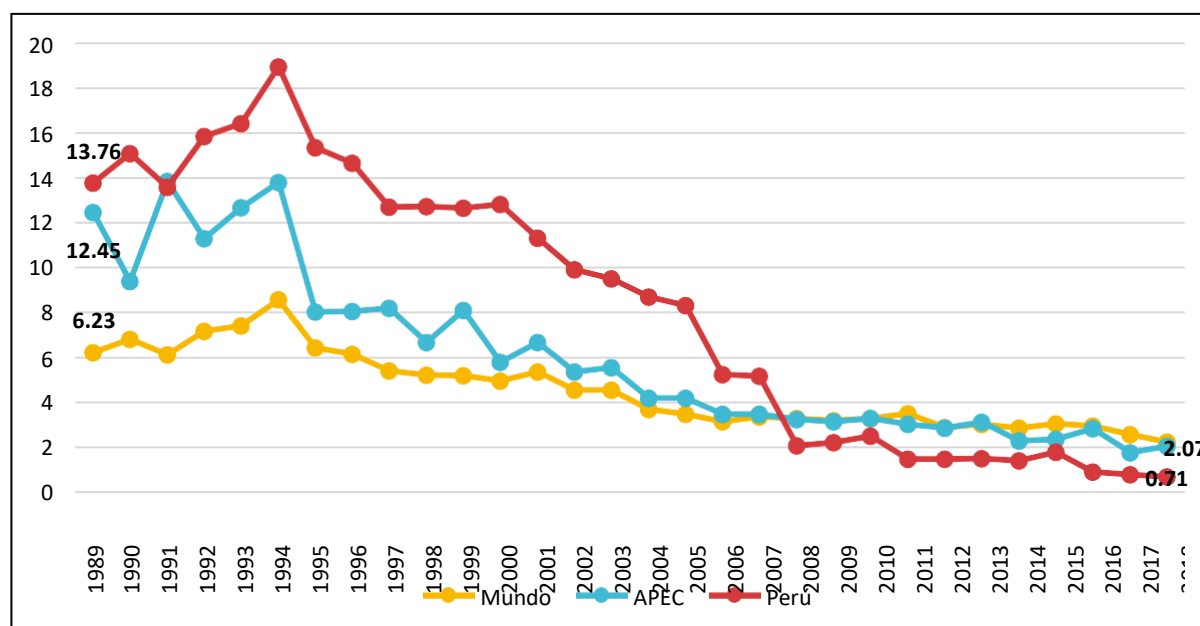


Figura 2. Evolución de los aranceles desde 1989 a 2018. Fuente: Banco Mundial (2020).

La Figura 2 muestra la evolución de la reducción progresiva del promedio de los aranceles aplicados por los países. A nivel mundial, el promedio de los aranceles aplicados pasó de ser 6.23% en 1989 a 2.25% en 2018, lo cual implica una reducción promedio de - 2.91% anual. Por su parte, las economías de APEC, en 1989 – año en que surgió el foro – tenían un arancel promedio de 12.45%, mientras que, en 2018, estos se redujeron hasta un nivel de 2.07%. Es decir, las economías de APEC, en promedio, aplican una tasa arancelaria menor al promedio mundial, pese a que, inicialmente esta se encontraba por encima del promedio mundial. En otras palabras, las economías de APEC han reducido sus aranceles aplicados a un mayor ritmo que los países del mundo, ya que, desde el año de su creación hasta 2018, la reducción promedio ha sido de -4.02% anual.

Adicionalmente, se observa que, en 1989, el Perú aplicaba un arancel promedio de 13.76%, cifra mayor en comparación al promedio mundial y de las economías de APEC. No obstante, en 2018, el arancel promedio aplicado por Perú fue de 0.71%, cifra menor comparada al promedio mundial y de las economías de APEC. Esto, debido a que Perú ha reducido el nivel de arancel promedio aplicado desde 1989 a una tasa promedio anual de - 7.33%; es decir, Perú ha reducido sus aranceles a un ritmo más rápido que el resto del mundo.

En resumen, el nivel de aranceles aplicados a nivel mundial ha ido disminuyendo progresivamente, por lo que estos han dejado de ser la principal preocupación para los exportadores. En contraste, mientras los aranceles están disminuyendo, los países continúan estableciendo MNAs, tal como lo expone la Figura 3.

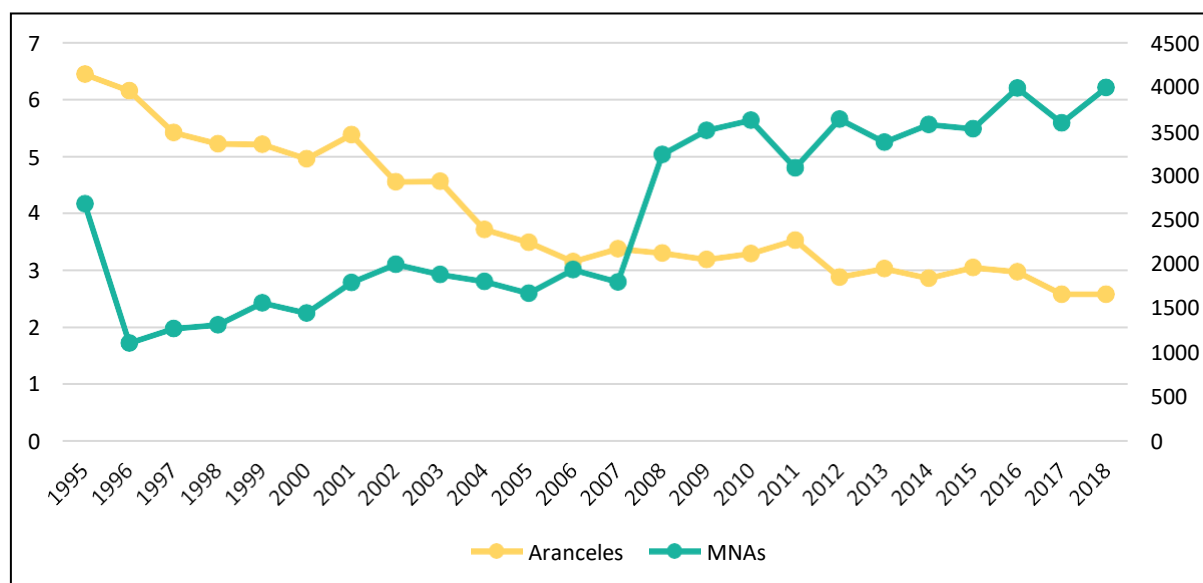


Figura 3. Evolución de las MNAs notificadas entre los años 1995 a 2018.

Fuente: Banco Mundial (2020) y del Portal Integrado de Inteligencia Comercial de la Organización Mundial del Comercio ([I-TIP], 2020).

La Figura 3 compara la evolución de los aranceles aplicados versus las MNAs establecidas desde 1995. Al respecto, se observa claramente el contraste entre el comportamiento de ambas medidas aplicables al comercio: los países vienen bajando las tasas arancelarias anualmente, pero, simultáneamente, establecen cada vez más MNAs. Desde 1995 – año en que se fundó la OMC – hasta 2018, el número de MNAs se ha incrementado, en promedio, 4.49% anualmente, mientras que los aranceles aplicados han disminuido, en promedio, -4.12% anual.

Esto se explica por la proliferación de acuerdos comerciales e iniciativas a nivel bilateral, regional y multilateral en las que los países se comprometen a reducir progresivamente sus aranceles. En contraste, las MNAs han ido aumentando, tanto en número como en complejidad, a fin de asegurar la calidad de los productos comercializados internacionalmente al establecer requisitos específicos para la vasta variedad de bienes existentes en el comercio. En ese sentido, la Figura 4 clasifica las MNAs iniciadas y vigentes desde 2008 a 2019.

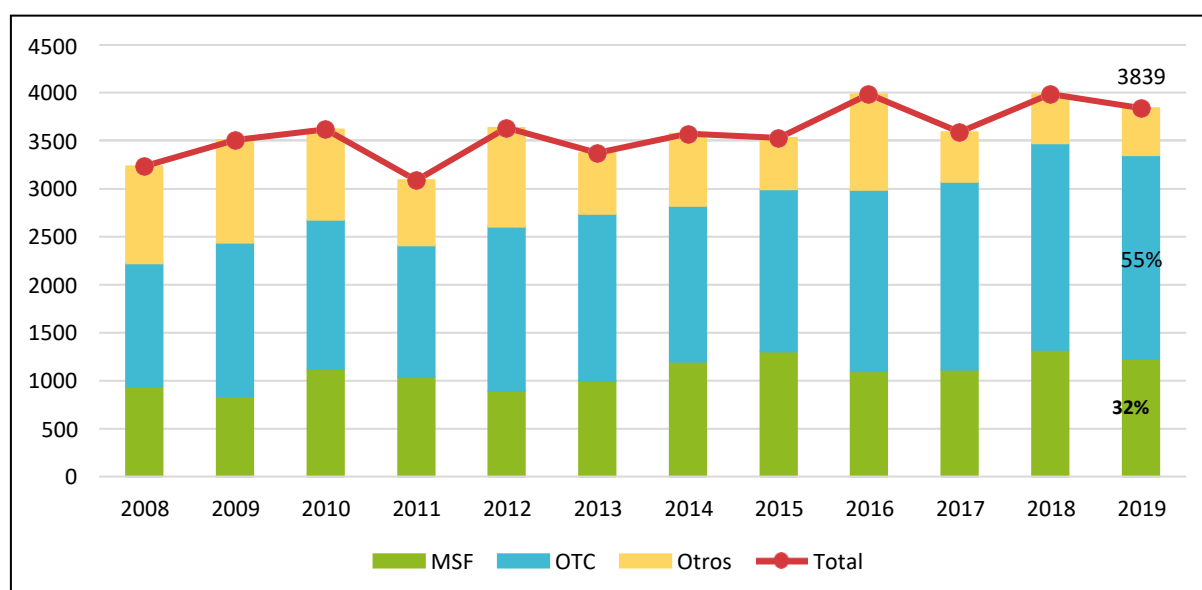


Figura 4. Evolución de las MNAs notificadas entre 2008 a 2019, según clasificación.

Fuente: Portal Integrado de Inteligencia Comercial de la Organización Mundial del Comercio ([I-TIP], 2020).

La Figura 4 permite observar cómo han evolucionado las MNAs en los últimos 12 años, según su clasificación. Al respecto, se muestra que, desde 2008, las MNAs más predominantes son las medidas técnicas no arancelarias. En específico, durante 2019, el 55% de las MNAs correspondieron a medidas OTC, mientras que las medidas MSF abarcan el 32%. Adicionalmente, el gráfico demuestra que, tanto las MSF como los OTC, continúan proliferándose anualmente. En ese contexto, Daniloska (2015) explica que, para muchos países en desarrollo, es complicado cumplir con los requisitos exigidos, pues aún carecen de las capacidades técnicas, administrativas y científicas para dar cumplimiento a dichas medidas. Por tal motivo, desde la perspectiva de estos países, las MSF y los OTC en lugar de fomentar el libre comercio, obstaculizan el acceso de productos provenientes de estos países hacia los mercados extranjeros.

Sin embargo, las MNAs no afectan de la misma manera a todos los sectores económicos. Especialmente, para los países en desarrollo, el sector agroalimentario es el más afectado por estas medidas, tanto así que las MSF y los OTC son consideradas tan o más costosas que las barreras arancelarias. Al respecto, la UNCTAD (2018) identifica la incidencia de las MNAs en los diferentes sectores. La Figura 4 expone el nivel de uso de MNAs en los distintos sectores, con base en el ratio de cobertura y el índice de frecuencia.

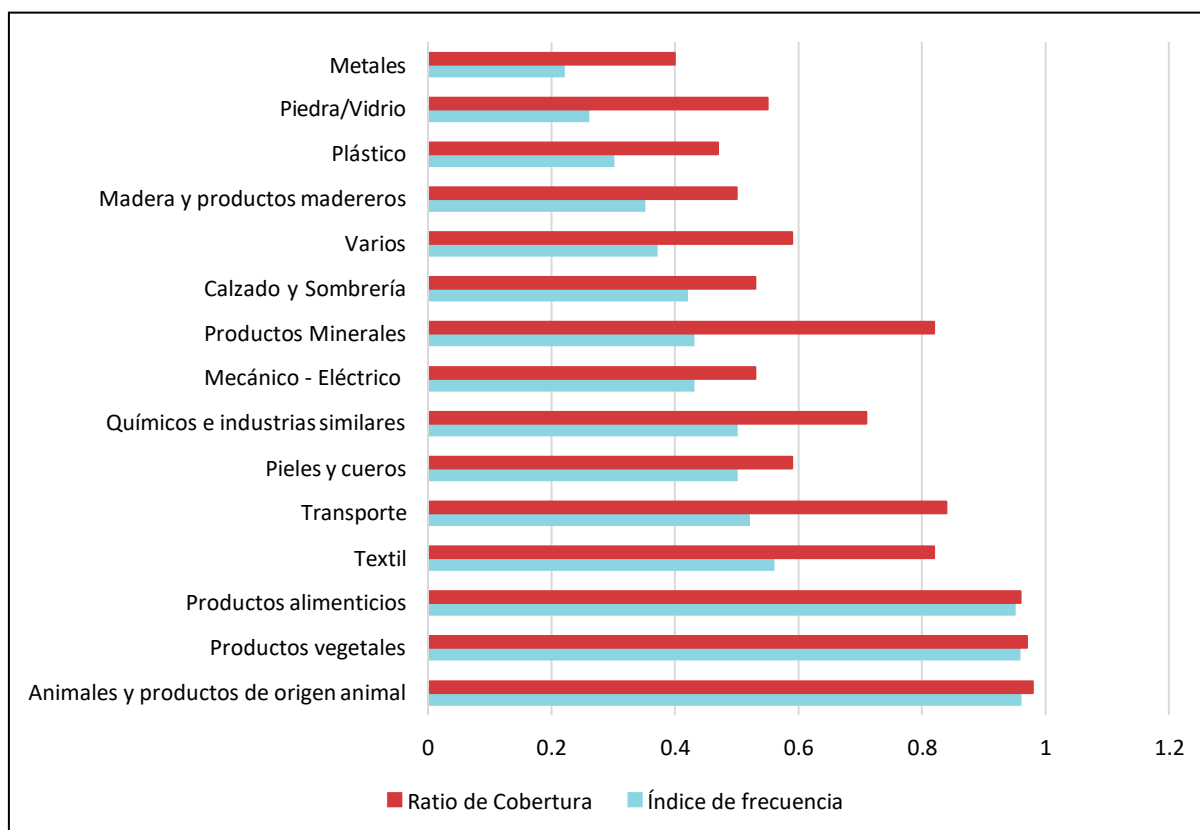


Figura 5. Incidencia de las MNAs por sector. Adaptado de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ([UNCTAD], 2018)

A partir de la Figura 5, se puede demostrar que los tres sectores correspondientes a los productos agroalimentarios, tanto de origen animal y vegetal, como los productos alimenticios, tienen regulado casi el 100% del total de las importaciones, mientras que el ratio de cobertura promedio es de 40% para el resto de los sectores. Asimismo, el sector agroalimentario presenta el mayor número de MNAs por producto de importación regulado.

232. El Perú y APEC

Panorama general

APEC es un organismo multilateral fundado en 1989 y compuesto por 21 economías miembro: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Singapur, Tailandia, China Taipéi, Hong

Kong – China, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam (Oxley, 2006). Según Chan (2008), APEC es el foro económico cardinal del Asia – Pacífico, el cual tiene como característica principal su base en el regionalismo abierto, es decir, “*en la promoción de la liberalización del comercio de manera no discriminatoria, [...] donde los acuerdos se adoptan por consenso, sobre la base de compromisos no vinculantes, diálogo abierto y respeto por los puntos de vista de sus miembros*” (p. 40).

Bajo esta premisa, el principal objetivo de APEC es la creación de la Zona de Libre Comercio del Asia – Pacífico, a través de la liberalización y la facilitación del comercio y la inversión en la región. De acuerdo con las Metas de Bogor, se tienen dos plazos dependiendo del nivel de desarrollo de los miembros: 2010 para las economías desarrolladas y 2020 para las economías en vías de desarrollo. A fin de dar cumplimiento a las Metas de Bogor, el foro tiene como base tres pilares: liberalización del comercio y la inversión, facilitación de los negocios, y cooperación económica y técnica (Manfred, 2012).

En ese sentido, en 1995 se creó la Agenda de Acción de Osaka (OAA, por sus siglas en inglés), la cual enlista una serie de acciones dirigidas hacia el logro de las Metas de Bogor, con base en los principios de “*exhaustividad (la liberalización y facilitación deben cubrir todas las áreas y barreras), comparabilidad (las acciones emprendidas por las economías sean comparables, tomando en cuenta el nivel de apertura alcanzado) y flexibilidad (sobre los diferentes niveles de desarrollo económico)*” (Chan, 2008, p. 52).

Comercio Perú – APEC

Luego de años de crisis económica, a partir de los años 90, comienza la privatización de empresas, la estabilidad política y el fin del conflicto armado, factores que permitieron el ingreso del Perú al mundo. En este proceso de internacionalización de su economía, el Perú decide ser parte de APEC, foro que le ofrece una plataforma multilateral para el intercambio de buenas prácticas de políticas económicas y comerciales dentro de una de las regiones más dinámicas del mundo. Todo esto sentó las bases para que Perú fuera formalmente aceptado como economía miembro de APEC en 1998 (Chan, 2016).

A la fecha, Perú tiene 10 acuerdos comerciales con las economías de APEC: Australia, Canadá, Chile, China, Japón, Corea del Sur, México, Singapur, Tailandia y EE. UU. De acuerdo con COMEX (2017) los beneficios de estos acuerdos, sumados a la participación del Perú en APEC, transcurridos 22 años desde su ingreso, pueden resumirse en los siguientes resultados:

- En términos de comercio exterior, el Perú ha crecido un promedio de 11% anual.
- Más de 5mil empresas realizan exportaciones a las economías de APEC, siendo el 77% de estas PYMES.
- Desde 2009, Perú ha firmado acuerdos comerciales con 10 economías de APEC.

La Figura 6 muestra la evolución de las exportaciones peruanas desde la creación de APEC y muestra cómo el Perú ha ido intensificando su política comercial a raíz de la firma de acuerdos comerciales con dichas economías.

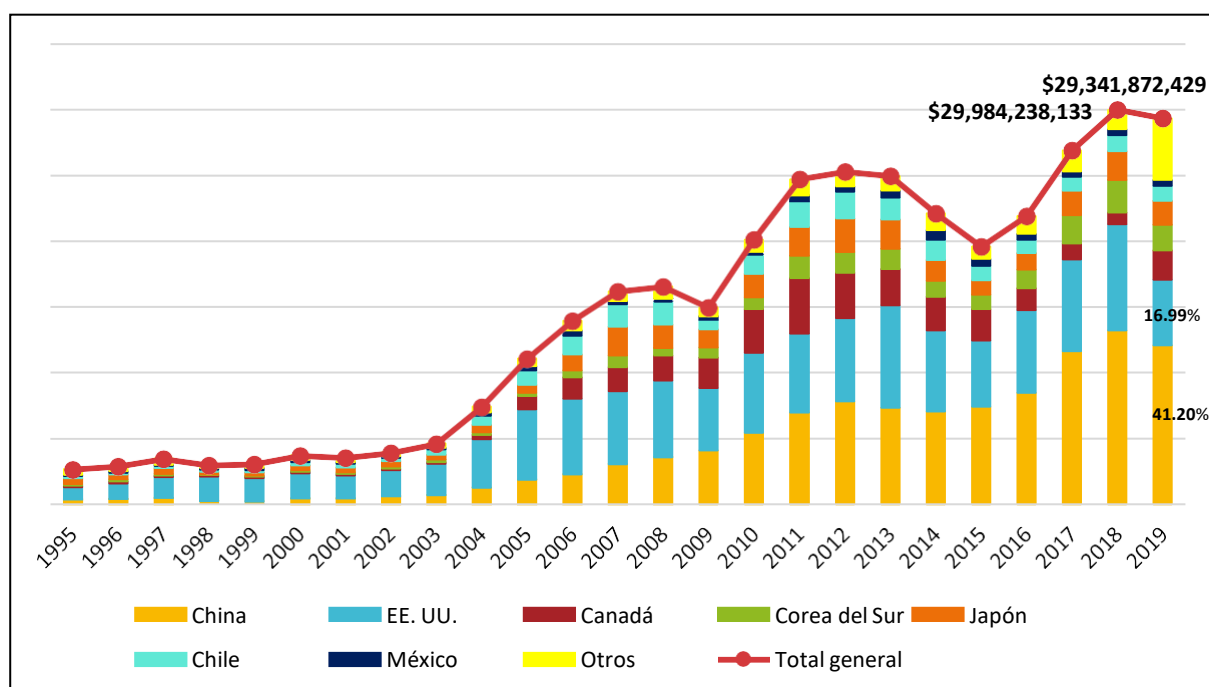


Figura 6. Evolución de las exportaciones peruanas hacia APEC, según mercado de destino. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ([MINCETUR], 2020).

Durante el 2019, China y EE. UU. se posicionan como los primeros socios comerciales de Perú dentro del foro APEC, al tener una participación del 41.20% y 16.99% sobre las exportaciones peruanas, respectivamente. No obstante, cabe precisar que recién a partir de la entrada en vigor del TLC Perú – China, se puede observar un crecimiento en las exportaciones peruanas destinadas hacia este mercado, hasta llegar a desplazar a EE. UU. como el primer socio comercial de Perú. Por otro lado, el 2019 hubo una caída de -2.14% en los envíos peruanos hacia el mercado de APEC respecto al periodo anterior. Esto debido a la desaceleración de las exportaciones destinados a los principales socios comerciales del país.

233. Agroexportaciones destinadas a APEC

Del total de exportaciones peruanas destinadas hacia los mercados de APEC, el 10.57% pertenece a productos del sector agroalimentario. En 2019, las exportaciones de dicho sector alcanzaron los US\$ 3, 101 miles, tal como lo muestra la Figura 7.

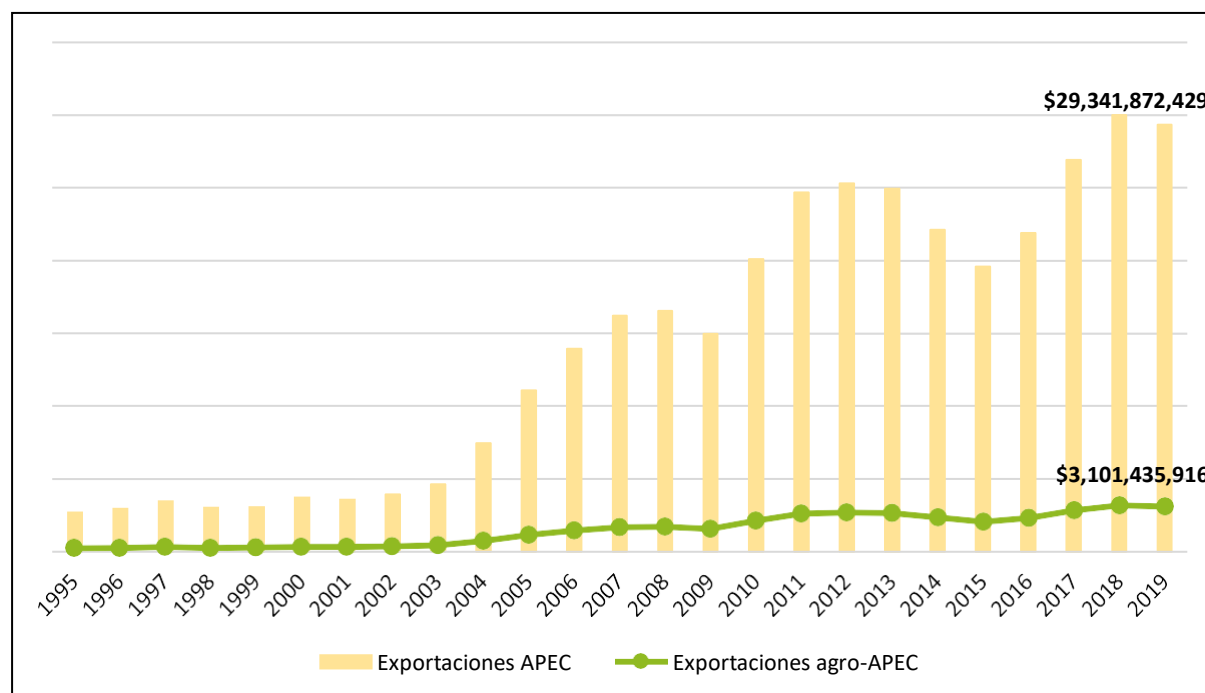


Figura 7. Evolución de las agroexportaciones peruanas hacia APEC, entre 1995 a 2019. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ([MINCETUR], 2020).

Las agroexportaciones hacia dicho bloque han ido incrementándose gracias a la firma de protocolos sanitarios entre el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y sus pares en las economías de APEC. Dichos protocolos permiten que las agencias encargadas de la sanidad vegetal, inocuidad y calidad de los productos agrícolas que pretenden ser introducidos hacia un mercado en particular, cumplan con ciertos requisitos mínimos de acuerdo con cada mercado de destino. Al respecto, SENASA ha firmado protocolos para 115 productos agrícolas con las agencias sanitarias de 19 economías de APEC. La Tabla 2 muestra mayor detalle sobre los protocolos sanitarios que ha firmado el Perú.

Tabla 2:

Lista de protocolos sanitarios entre Perú y las economías APEC

Economía APEC	Número de Protocolos	Productos
Número de protocolos aprobados después de la entrada en vigor de los TLC		
México	18	algodón, canavalia, crotalaria, granada, jengibre, kiwicha, kudzu, capsicum, maíz morado, naranja, palta, palto, papa, pecana, pepinillo, quinua, vid, y zapallito italiano
Chile	16	achiote, aguaymanto, arándano, chaliponga, chirimoya, frambuesa, frejol de palo, granadilla, lima dulce, limon tahiti, maíz, palta, papa, pimienta, tuna y uva
Estados Unidos	16	aguaymanto, chirimoya, cítricos, cúrcuma, frambuesa, granada, granadilla, higo, limón, mango, palta, papa, papaya, pimienta, pitahaya y tomate
China	10	arándano, espárrago , granada, nuez de brasil, palta, papa, pecano, pitahaya, plátano y quinua.
Corea del Sur	7	arándano, cítricos, granada, granadilla, mango, palta y papa
Japón	7	arándano, chirimoya, cítricos, granada, palta, papa, y uva
Tailandia	5	cítricos, granada, palta y papa (in vitro y fresco)
Canadá	3	arándano, frambuesa y papa
Total	82	
Número de protocolos aprobados antes de la entrada en vigor de los TLC		
Australia	4	espárrago , granada, palta y papa
Total	4	
Número de protocolos con economías APEC sin TLC		
Filipinas	4	cítricos, palta, papa y uva
Indonesia	2	arándano y kudzu
Malasia	9	arándano, cítricos, espárrago , granada, kudzu, mango, palta, papa y uva
Nueva Zelanda	4	cítricos, espárrago , palta y papa
Rusia	1	papa
Taiwán	5	arándano, cítricos, granada, mango y palta
Vietnam	4	cítricos, palta, papa y uva
Total	29	
Economías APEC con TLC, pero sin protocolos		
Singapur	0	
Total de protocolos de acceso a mercados entre Perú y las economías de APEC	115	

Fuente: Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)

Se puede observar que los productos agrícolas con mayor número de protocolos son las paltas (13) y los arándanos (8). No obstante, los protocolos sanitarios para estos productos han sido firmados recientemente, por lo que el acceso de estos a mercados extranjeros se encuentra aún en etapa temprana, pese a los altos niveles de comercialización. Por otro lado, en el caso de los espárragos y la uva, ambos productos con niveles de exportaciones constantes en el tiempo, y poseen 4 y 5 protocolos sanitarios, respectivamente.

En cuanto a los espárragos, las exportaciones peruanas de estos productos han presentado una tendencia de crecimiento exponencial hasta 2012. Sin embargo, en los últimos 5 años, los envíos de espárragos han decrecido, en promedio, en -4.57% anual. En 2019, se registraron exportaciones peruanas de espárragos valorizadas en US\$ 348 millones, cifra menor en - 9.12% en comparación con el periodo anterior. Por otro lado, tal como muestra la Figura 8, las economías de APEC representan el 66.17% del mercado de destino de estos vegetales. Cabe señalar que, las exportaciones de espárragos orgánicos han sido mínimas: solo se exportó a Canadá en 2009 y 2015 y a EE. UU. en 2009, con montos de exportación que no superan ni los US\$ 15 mil en valor FOB.

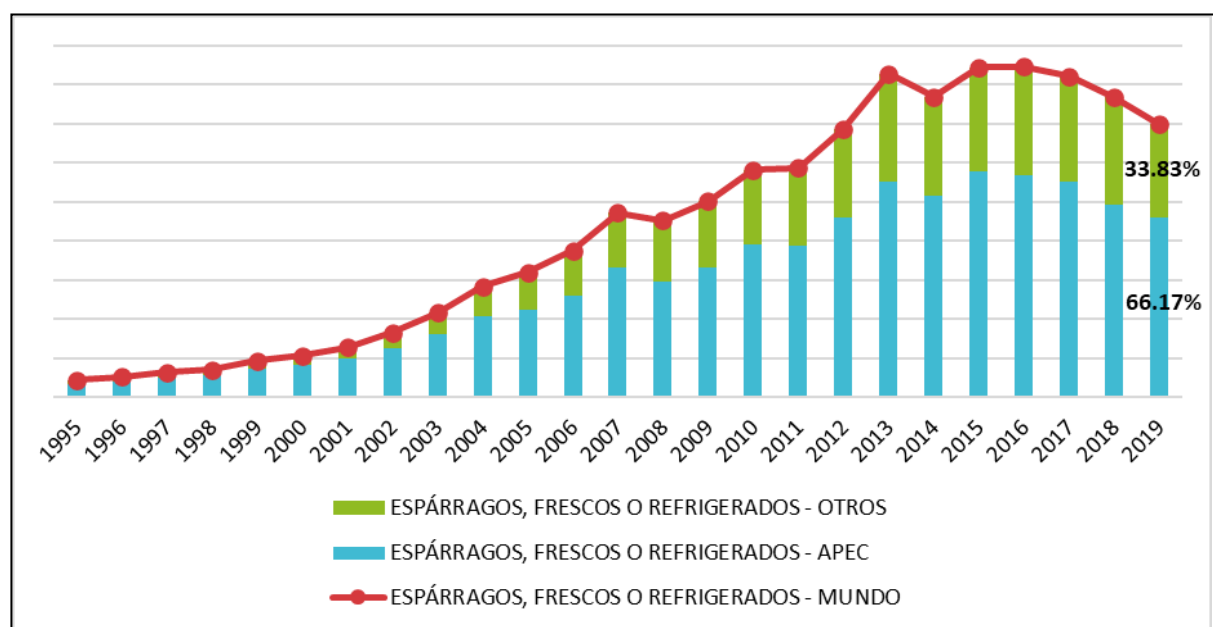


Figura 8: Evolución de las exportaciones peruanas de espárragos, según valor FOB. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ([MINCETUR], 2020).

Del mismo modo, las exportaciones peruanas de uvas frescas han presentado una tendencia de crecimiento exponencial hasta 2014. Sin embargo, en los últimos 5 años, el comportamiento de los envíos de estos productos ha sido inestable. En 2019, se registraron exportaciones peruanas de uvas valorizadas en US\$ 599 millones, cifra menor en -26.24% en comparación con el periodo anterior. Por otro lado, tal como muestra Figura 9, las economías

de APEC representan el 68.13% del mercado de destino de estos frutos. En cuanto a las uvas orgánicas, estas han sido exportadas únicamente a EE. UU. durante los años 2015 a 2018; no obstante, dichos envíos no sobrepasan ni el millón de dólares en valor FOB.

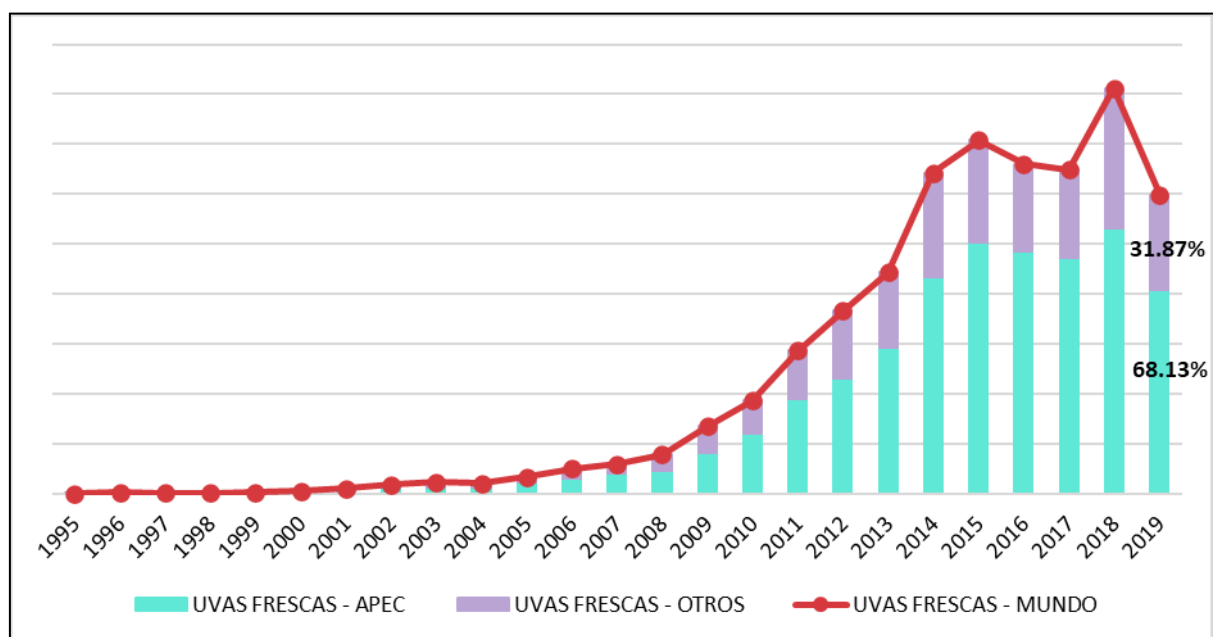


Figura 9: Evolución de las exportaciones peruanas de uvas, según valor FOB. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ([MINCETUR], 2020).

234. MNAs en APEC

Con relación a las MNAs, la OAA establece que las economías APEC alcanzarán el libre comercio dentro de la región Asia – Pacífico mediante “la reducción progresiva de las MNAs y asegurando la transparencia de las MNAs impuestas por las economías de APEC” (p. 4). En contraste con este compromiso, las economías han logrado un progreso sustancial en la reducción de aranceles, pero la MNAs siguen incrementándose cada vez más dentro de la región APEC (Valverde, 2019). Esta situación presenta una gran preocupación para las empresas, especialmente para las PYMES, dado que, estas medidas pueden llegar a ser tan o más costosas que los propios aranceles. De acuerdo con el estudio de NZIER (2016), el valor equivalente arancelario de una MNAs para las economías de APEC es de 9.7%, encontrándose por encima del promedio mundial de 8.8%.

Dentro de la región APEC, las MSF y los OTC son las medidas mayormente impuestas por las economías. En promedio, los OTC representan el 40% de las MNAs aplicadas por las economías de APEC, mientras que las MSF abarcan el 39.20%. Como se observa en la Figura 10, China encabeza la lista con 7,256 medidas aplicadas, siendo la mayoría OTC. Le sigue EE. UU. que, por el contrario, impone más MSF. Por su parte, Perú ha registrado 3,688 MNAs, de las cuales 3,230 son MSF y sólo 143 corresponden a OTC.

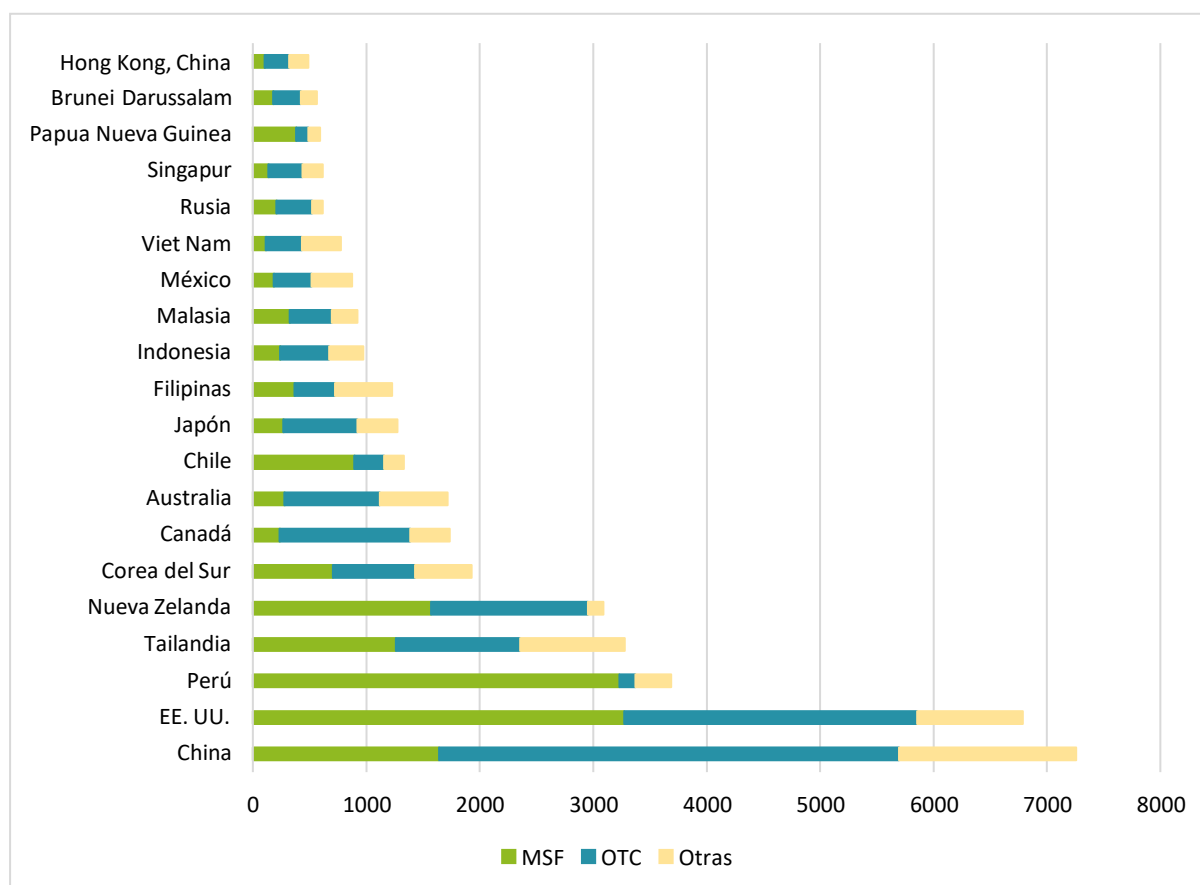


Figura 10: Notificaciones MSF y OTC por economías APEC.

Fuente: Portal Integrado de Inteligencia Comercial de la Organización Mundial del Comercio ([I-TIP], 2020).

Respecto al sector agricultura, el estudio de ABAC (2016) encontró que, desde la perspectiva empresarial, las MNAs son fuentes de preocupación debido a que implican costos de transacción más altos y requisitos más exigentes, los cuales, si no son cumplidos, disminuyen la competitividad de las empresas. Además, en comparación con otros sectores, el impacto negativo de las MNAs es mayor en el sector agroalimentario. En específico, para las PYMES, las MSF y los OTC son las medidas más rigurosas y

obstaculizadoras. Según ABAC (2016), estas medidas, aplicadas incorrectamente, dificultan los esfuerzos para insertar a las PYMES en las cadenas globales de valor (CGV). La falta de economías de escala, la falta de capacidad técnica, los altos costos de cumplimiento y la incapacidad general para manejar los riesgos de los envíos rechazados dejan de lado a las PYMES de ser socios comerciales activos.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Argumentación

Tal como señalan las fuentes teóricas y los antecedentes empíricos revisados, se observa que las MNAs no son negativas per se. No obstante, cuando el país exportador presenta condiciones que no fortalecen su capacidad para cumplir con los requisitos solicitados por las medidas aplicadas por el mercado de destino, estas pueden impactar negativamente en las exportaciones. Asimismo, si un país impone medidas más exigentes de lo necesarias para cumplir con el objetivo legítimo que persigue la misma, estas medidas podrían calificar como barreras innecesarias al comercio.

Como se ha descrito anteriormente, el sector agricultura es especialmente sensible al efecto de las MNAs sobre el comercio. Tal como señala la OMC (2016), las MSF y los OTC suelen representar altos costos para las PYMES dado que tienen menor capacidad para cumplir con los requisitos exigidos por los mercados de destino. Este efecto ha sido comprobado por diversos estudios (Henson, 2001; Disdier, 2008; D'Elia, 2013; y Fossati, 2014), pues la evidencia empírica demuestra que las MSF y los OTC tienen un mayor efecto negativo en las exportaciones del sector agricultura, sobre todo en los países en vías de desarrollo, cuyas economías están compuestas por PYMES en su mayoría, como es el caso de los países de Latinoamérica. Esto debido a que las PYMES suelen carecer de economías de escala, capacidad técnica, y capacidad para poseer un sistema de manejo de riesgos (ABAC, 2016). Por otro lado, al ser productos perecederos y frágiles, el ITC (2015) resalta que los costos para el cumplimiento de estas medidas y el tiempo dedicado a los procedimientos, además de la incertidumbre sobre el posible rechazo del envío en la frontera del mercado de destino, son algunos factores que generan que las medidas sean percibidas como barreras al comercio por parte de los exportadores.

En el caso del Perú, al ser un país en vías de desarrollo, que concentra gran parte de su economía de exportación en el sector agrícola y cuya economía está compuesta por PYMES en un 70%, las exportaciones de este pueden verse afectadas negativamente por las MNAs, especialmente por las medidas técnicas no arancelarias, como las MSF y los OTC. El estudio del ITC (2012) demuestra que los exportadores peruanos de productos agrícolas se ven mucho más afectados por estas medidas que los exportadores de otros sectores, lo cual origina que las empresas pierdan competitividad en el mercado internacional.

Por otro lado, si bien las economías de APEC representan el 67% del comercio total y concentran al grueso de los principales mercados de destino para las agroexportaciones peruanas (MINCETUR, 2021b), estas pueden verse afectadas por los requisitos impuestos en las MSF y los OTC, sobre todo aquellas economías con las cuales aún no se cuentan con acuerdos comerciales o protocolos sanitarios.

242. Enunciado de hipótesis

Bajo esta argumentación, con base en la descripción problemática y el marco teórico revisado, la presente investigación propone como hipótesis general que las medidas no arancelarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC. Asimismo, se postulan las siguientes hipótesis específicas:

- H1: Los obstáculos técnicos al comercio tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

Según la investigación de ABAC (2016), los OTC tienen el mayor impacto en el sector agroexportador en términos de tiempo y costo. En el caso de Perú, el estudio encontró que las empresas perciben a los requisitos de etiquetado, envasado y certificación como los más desafiantes. En el caso de los productos frescos como las uvas, el estudio muestra que las empresas deben cumplir con gran cantidad de

requisitos que demoran tiempo y ponen en riesgo la calidad del producto debido al ciclo de vida del mismo.

Por otro lado, un indicador confiable sobre posibles incumplimientos de requisitos son las alertas de importación de la FDA, las cuales tienen como objetivo notificar a las oficinas de esta agencia y a los oficiales de inspección que un fabricante extranjero y sus productos parecen estar violando las regulaciones de la FDA (MINCETUR, 2018).

En el caso de uvas destinadas a EE. UU., estas no están incluidas en las listas por alertas relacionados al etiquetado, tal como “La detención sin examen físico de productos alimenticios importados parece estar mal etiquetada”. No obstante, se observan rechazos debido a que el producto no fue elaborado, procesado o envasado conforme a la regulación correspondiente, lo cual puede incluir errores en el cumplimiento de medidas OTC. Asimismo, mercados exigentes como Corea del Sur, modifican sus estándares de etiquetado con frecuencia, lo cual genera que las empresas no puedan adaptar sus productos a los nuevos requerimientos a tiempo (ABAC, 2016).

Esta situación concuerda con las conclusiones de investigaciones previas, las cuales sostienen que las medidas OTC afectan a las exportaciones de productos provenientes del sector agrícola debido a la capacidad de recursos de los países exportadores y el constante cambio de regulaciones por parte de los mercados importadores (Disdier, 2008; ITC, 2015; Bao, 2013; y Bao, 2014).

En ese sentido, se plantea como hipótesis específica que los OTC tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

- H2: Los obstáculos técnicos al comercio tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

Al igual que en el caso de las uvas, las empresas exportadoras de espárragos perciben las mismas dificultades en cuanto al tiempo y costo para cumplir con los requisitos exigidos por las medidas OTC (ABAC, 2016). Por ejemplo, en el caso de las exportaciones de espárragos destinados a EE. UU., se observan rechazos por adulteración en el etiquetado debido a la mal información sobre el uso de un pesticida.

En el caso de China, uno de los mercados más exigentes para este producto, los requisitos de registro y el etiquetado se identifican como los problemas más complejos a los que se enfrentan las empresas. Esto, debido a que China tiene requisitos muy singulares sobre el etiquetado y el complejo proceso de autenticación para los productos importados, lo cual es oneroso para las empresas (ABAC, 2016).

Esta situación guarda relación con lo expuesto por estudios previos, los cuales sostienen que las medidas OTC afectan a las exportaciones de productos provenientes del sector agrícola en términos de tiempo y costo, en especial a aquellas empresas que no cuentan con las capacidades estructurales y de recursos para cumplir con dichos requisitos (Disdier, 2008; ITC, 2015; Bao, 2013; y Bao, 2014). En ese sentido, se plantea como hipótesis específica que los OTC tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

- H3: Las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

Los principales mercados de destino dentro de APEC de las exportaciones peruanas de uvas son EE. UU., Hong Kong, China, México y Canadá, economías con las cuales Perú goza de acuerdos comerciales. Asimismo, Perú posee protocolos sanitarios para las uvas con Chile, México, Japón, Filipinas y Vietnam, lo que permite el acceso real de dicho producto en esos mercados.

No obstante, las otras economías de APEC, tales como Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y Singapur presentan requisitos sanitarios más exigentes de los que los exportadores peruanos pueden cumplir, lo que se ve reflejado en el bajo o nulo nivel de exportaciones peruanas de uvas para dichos mercados.

Por otro lado, en el caso de las exportaciones de uvas peruanas destinadas a EE. UU., estos productos aparecen en las listas bajo la alerta “Detención sin examen físico de productos agrícolas crudos en busca de pesticidas”. Es decir, que la FDA consideró que estos productos podrían estar violando las medidas fitosanitarias impuestas por la misma.

Esta situación guarda concordancia con estudios previos sobre el efecto de las MSF en el comercio de productos agrícolas de países en vías de desarrollo, dado que estos concluyen que la incidencia de estas medidas, tales como certificados fitosanitarios, inspecciones, requisitos sobre LMRs, entre otros, tienden a reducir el comercio de los productos agrícolas debido, no solo a la exigencia de las medidas, sino a la falta de capacidades de las empresas para cumplir estas (D’Elía, 2013 y Fossati, 2014).

En ese sentido, se plantea como hipótesis específica que las MSF tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

- H4: Las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

El principal mercado de destino, no solo dentro de APEC sino a nivel mundial, de las exportaciones peruanas de espárragos es EE. UU., pues hasta el 2019 abarcó más del 90% del mercado de destino. Otras de las principales economías importadoras de este producto son Canadá, Australia y Chile, con las cuales Perú goza de acuerdos comerciales.

Asimismo, Perú posee protocolos sanitarios para los espárragos con Australia, Malasia, Nueva Zelanda y China, lo que permite el acceso real de dicho producto en esos mercados. Pese a estos acuerdos, no se registran envíos a Nueva Zelanda y han disminuido exportaciones de espárragos peruanos drásticamente hacia Australia, debido a nuevos requisitos sanitarios que dificultan las exportaciones de espárragos a dichos mercados.

Por otro lado, según los registros de la FDA, existen alertas sobre espárragos peruanos destinados a EE. UU. Al respecto, se observan alertas por la presencia de metamidofos, un plaguicida prohibido por la FDA. Asimismo, existen casos en los que la FDA ha rechazado exportaciones peruanas de espárragos debido a que estas han portado un residuo químico de plaguicidas prohibidos bajo las medidas fitosanitarias de EE. UU.

En este contexto, se demuestra lo propuesto por otros estudios, los cuales señalan que la firma de acuerdos comerciales no garantiza el pleno y real acceso de los mercados internacionales, puesto que, en el caso de los productos agrícolas, existen medidas como las MSF que pueden ser difíciles de cumplir para las empresas sobre todos para las PYMES dado que suelen carecer de capacidades para cumplir con los estándares exigidos (Bao, 2013; ITC, 2015; y Wood, 2017). En ese sentido, se plantea como hipótesis específica que las MSF tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

A fin de dar respuesta al problema de investigación, la presente investigación emplea un enfoque mixto y complementario dividido en cuatro fases, basado en los antecedentes empíricos previamente desarrollados. Con respecto al enfoque cuantitativo, en la primera etapa se elaboró una matriz de preselección con base en la metodología recomendada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a fin de determinar los productos objeto de estudio según la ponderación de variables de oferta, demanda y requisitos sanitarios y técnicos para el acceso a mercados. En la segunda fase, se empleó el método del inventario; en específico, se utilizaron los indicadores de frecuencia y cobertura, permitiendo resumir la información sobre las MSF y los OTC aplicados por las economías APEC con respecto a las exportaciones peruanas de espárragos y uvas. Posteriormente, se desarrolló un modelo econométrico basado en el modelo gravitacional y se aplicó el método PPML con el objetivo de determinar el efecto de las MSF y OTC en las agroexportaciones peruanas de espárragos y uvas destinadas a las economías de APEC. Finalmente, a fin de complementar los resultados cuantitativos, se realizaron entrevistas semi estructuradas a actores clave el presente estudio a fin de conocer sus percepciones y experiencias sobre el tema de investigación.

Según Arbaiza (2014), dependiendo de la complejidad y el análisis del estudio, este puede incluir más de un enfoque y, por ende, más de un alcance. En ese sentido, dado que la investigación emplea tanto enfoque cuantitativo como cualitativo, se utilizan dos tipos de alcance: explicativo y descriptivo, respectivamente. Con respecto al enfoque cuantitativo, el alcance es explicativo, dado que se pretende establecer las causas (medidas MSF y OTC) por las cuales ocurren determinados hechos (nivel de exportaciones peruanas de espárragos y uvas). De acuerdo con Hernández et al. (2014) la investigación explicativa es más estructurada y compleja que estudios con alcances exploratorios, descriptivos o correlacionales, pues comprende a estos; es decir, un estudio explicativo incluye la descripción de las variables de un fenómeno, además del análisis de la relación que existe entre ellas. Por otro lado, en cuanto enfoque cualitativo de la presente investigación, se ha

empleado un alcance descriptivo. Al respecto, el alcance descriptivo se utiliza para exponer las características, propiedades, entre otros de una situación, a través de la observación, o la experiencia de sus componentes (Arbaiza, 2014). En este caso, la investigación es descriptiva, ya que se busca identificar la percepción y conocer las experiencias de los especialistas en el fenómeno en análisis y profundizar, mediante sus puntos de vista, las interpretaciones y significados de los resultados que se obtienen en el estudio.

Con relación al diseño de la presente investigación, esta es explicativo secuencial (DEXPLIS), ya que se realizó un análisis cuantitativo y seguidamente, se recogieron datos cualitativos. En el caso del enfoque cuantitativo de este estudio, el diseño es no experimental dado que no se han manipulado deliberadamente las variables; por el contrario, se han observado y analizado las mismas dentro de su contexto habitual (Hernández et al., 2014).

Asimismo, la investigación es longitudinal pues para cumplir con el objetivo de la misma es necesario recolectar los datos a través del periodo de análisis de la investigación (1995- 2019) y analizar la evolución de estos a lo largo del tiempo al desarrollar inferencias de las variables (Hernández et al., 2014). Cabe señalar que, en el caso del enfoque cualitativo, este es de diseño fenomenológico, ya que el propósito principal es comprender el fenómeno en estudio con base en las percepciones y experiencias de expertos (Hernández et al., 2014). De tal manera, en primer lugar, se recolectó y analizó la información de las medidas MSF y OTC y su relación con las exportaciones peruanas de espárragos y uvas hacia las economías de APEC. Al obtener los resultados de este análisis cuantitativo, se inició con la etapa de entrevistas, a fin de profundizar en el estudio y mejorar el entendimiento de los resultados estadísticos obtenidos. Es relevante indicar que, previamente, se identificó a los actores clave y luego, se realizaron las entrevistas correspondientes en modalidad virtual.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Población objetivo

Con respecto a la investigación cuantitativa, Hernández et al. (2014) señala que antes de definir la población, es necesario delimitar las unidades de muestreo a las cuales se

pretende generalizar los resultados que se obtengan. Para este estudio, las unidades de muestreo son las notificaciones OTC y MSF remitidas por las economías APEC en el marco de la OMC, las cuales contienen medidas aplicadas a los espárragos y las uvas entre el periodo 1995-2019, dado que estas contienen las medidas OTC y MSF aplicadas por las economías APEC.

En esta línea, se puede definir a la población como las 369 notificaciones MSF y 15 notificaciones OTC implementadas por las economías APEC para espárragos y uvas durante el periodo de estudio. Es preciso recalcar que se realizó una adecuación al número total de notificaciones, y por ende de medidas, dado que, en el caso de las MSF, solo se consideraron aquellas que indican expresamente que afectan al Perú; además, no se consideraron adendas, corrigendas ni revisiones para las notificaciones OTC ni MSF. La información sobre notificaciones es de acceso público a través del Sistema de Gestión de la Información MSF de la OMC¹ y el Sistema de Gestión de la Información OTC de la OMC².

Cabe resaltar que para las investigaciones cualitativas es recomendable utilizar un muestreo no probabilístico o dirigido, dado que no se espera generalizar a una población en términos probabilísticos (Arbaiza, 2014). En esta línea, no se puede determinar una población específica para la parte cualitativa del presente estudio.

3.2.2. Tamaño de la muestra

A fin de cumplir con los objetivos de la investigación se ha analizado la totalidad de la población, es decir, se han analizado las 369 notificaciones MSF y las 15 notificaciones OTC notificadas a la OMC.

¹ Sistema de Gestión de la Información MSF de la OMC (2021). Recuperado de <http://spsims.wto.org/>

² Sistema de Gestión de la Información OTC de la OMC (2021). Recuperado de <http://tbtims.wto.org/>

Por otro lado, con respecto a la parte cualitativa de esta investigación, Yang, Wang y Su (2006) argumentan que una buena muestra es aquella que presenta como propiedades la representatividad y la adecuación; lo cual implica un marco muestral correctamente identificado. Además, según Kothari (2004), una buena muestra es aquella que, además de ser representativa, presenta como característica principal la viabilidad en el contexto del estudio.

Con base en estas recomendaciones, se empleará un muestreo no probabilístico y confirmativo, a fin de discutir los hallazgos iniciales del análisis cuantitativo, así como conocer las experiencias y percepciones de los actores clave con respecto al efecto de las MNAs en las agroexportaciones peruanas de espárragos y uvas. Asimismo, se utilizará el enfoque de conveniencia, dado que se considerará a aquellos actores a los cuales la investigadora tenga acceso (Hernández et al., 2014).

Conforme a lo mencionado anteriormente, se ha considerado los siguientes factores – no excluyente entre sí – a fin de seleccionar la muestra para el enfoque cualitativo de la investigación:

- La investigadora tiene acceso al entrevistado.
- El entrevistado es un funcionario de gobierno o representante del sector privado.
- En el caso de los funcionarios, el entrevistado tiene conocimientos sobre el Acuerdo MSF, el Acuerdo OTC, la OMC y/o APEC.
- En el caso de los representantes del sector privado, estos deben exportar o haber exportado espárragos y/o uvas hacia alguno(s) de los mercados de las economías APEC.

En suma, se realizaron 15 entrevistas para la presente tesis, siendo 4 funcionarios del gobierno y 11 representantes del sector privado. Cabe señalar que la modalidad de entrevista fue vía videoconferencia virtual debido a las restricciones por la emergencia sanitaria a causa de la pandemia por la COVID-19.

323. Mapeo de actores clave (MAC)

Como se mencionó anteriormente, se decidió utilizar un enfoque mixto toda vez que el enfoque cualitativo permitirá conocer y recopilar los conocimientos, experiencias y percepciones de los expertos sobre el tema de investigación y así, complementar los resultados obtenidos bajo el enfoque cuantitativo y profundizar la interpretación de los mismos. En esta línea, y considerando los factores claves mencionados anteriormente, se realizó un mapeo de actores clave a fin de identificar a los entrevistados dada su relevancia para la investigación.

Tabla 3:

Mapeo de actores clave

Actores clave	Características principales
Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú – SENASA	Entidad sanitaria y reguladora del Perú encargada de proteger el estado sanitario del Perú y promover la inocuidad en la producción y comercialización de alimentos agropecuarios. Ante la OMC, es el Punto de Contacto para las notificaciones de medidas MSF.
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR	Órgano rector peruano encargado de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política comercial del país. Además, administra los compromisos comerciales internacionales como los establecidos en la OMC y APEC. Ante la OMC, es el Punto de Contacto para las notificaciones de medidas OTC.
Sector Privado	Empresas y gremios peruanos de los rubros comerciales que se ven afectados por la implementación de medidas MSF y OTC por parte de los principales mercados de destino.

Elaboración propia

3.3 Método de recolección de datos

Para la parte cuantitativa, se utilizaron fuentes secundarias de acceso público. En el caso de la matriz de Preselección, el Anexo 2 detalla el procedimiento para la selección de variables de oferta y demanda, así como los requisitos de acceso a mercados, así como las fuentes de información, las cuales principalmente fueron las páginas web oficiales de Sunat Aduanas, MINCETUR, SENASA, Trademap, y Macmap. Para el método del inventario, se

recopiló información sobre las notificaciones MSF y OTC de las economías APEC que incluían medidas aplicadas a los espárragos y uvas. Dichas notificaciones fueron recuperadas del Sistema de Gestión de la Información MSF³ y OTC de la OMC⁴. Por otro lado, las cifras del valor FOB de las exportaciones peruanas de espárragos y uvas entre 1995 a 2019 fueron recuperadas de la página web de Sunat Aduanas. Finalmente, con respecto al modelo gravitacional, este empleó variables tales como el valor de las exportaciones, variables dummies para identificar si existen medidas MSF y OTC, y variable dummy para medir la existencia de acuerdos comerciales entre las economías APEC y el Perú, las cuales contaron con datos recuperados de las páginas oficiales de Sunat Aduanas, OMC y MINCETUR. Además, el modelo incluyó variables como el PBI de las economías APEC y la distancia entre Perú y el socio comercial, por lo que la información se recuperó de los Indicadores Mundiales de Desarrollo del Banco Mundial y del Centro Francés de Estudios Prospectivos y de Información Internacional (CEPII, por sus cifras en francés), respectivamente.

Con relación a la parte cualitativa del estudio, se realizaron entrevistas, mediante las cuales se buscó conocer las experiencias y percepciones de los expertos sobre el tema, a fin de complementar las interpretaciones sobre los resultados obtenidos derivados del análisis cuantitativo. Las entrevistas fueron de tipo semi estructuradas.

Hernández-Sampieri (2014) define a la entrevista cualitativa como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). De acuerdo con el autor, en la entrevista cualitativa pueden hacerse preguntas sobre experiencias, opiniones, valores y creencias, emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, atribuciones, etcétera. Por su parte, Janesick (1998) recalca que, en la entrevista, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema a través de las preguntas y respuestas.

Según Heinemman (2003), las entrevistas son de gran ventaja, pues permiten averiguar hechos no observables tales como significados, motivos, puntos de vista, opiniones, insinuaciones, valoraciones, emociones, etc. Además, las entrevistas no se someten a

³ Sistema de Gestión de la Información MSF de la OMC (2021). Recuperado de <http://spsims.wto.org/>

⁴ Sistema de Gestión de la Información OTC de la OMC (2021). Recuperado de <http://tbtims.wto.org/>

limitaciones espacio – temporales, toda vez que es posible preguntar por hechos pasados y por situaciones planeadas para el futuro. Asimismo, dan la posibilidad de centrar el tema, es decir, orientarse hacia un objetivo determinado o centrarlas en un tema específico. Adicionalmente, el autor indica que las entrevistas constituyen una observación propia y ajena, porque da la posibilidad de averiguar tanto informaciones propias (opiniones, motivos, motivaciones del comportamiento, etc.), como observaciones realizadas referentes a un suceso o a otra persona. De igual manera, Canales (2006) argumenta que, a nivel de estudios, la entrevista es un instrumento más eficaz que el cuestionario, puesto que permite obtener información más completa y profunda. Además, da la posibilidad al entrevistador de aclarar sus dudas durante el proceso, asegurando así respuestas más útiles. Cabe señalar que el autor indica que, con frecuencia, la entrevista se complementa con otras técnicas, como metodologías cuantitativas, según la naturaleza específica de la investigación.

Con relación a su clasificación, las entrevistas pueden ser de tres tipos: estructuradas, semiestructuradas y abiertas. Las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener más información. Según Díaz-Bravo (2013), este tipo de entrevista presenta un grado mayor de flexibilidad que las estructuradas, debido a que parten de preguntas planeadas, que pueden ajustarse a los entrevistados. Su principal ventaja recae en la posibilidad de adaptarse a los sujetos con enormes posibilidades para motivar al interlocutor, aclarar términos, identificar ambigüedades y reducir formalismos.

En ese sentido, se realizaron entrevistas mediante las cuales se buscó conocer las experiencias y percepciones de los expertos sobre el tema, a fin de complementar las interpretaciones sobre los resultados obtenidos derivados del análisis cuantitativo. Las entrevistas fueron de tipo semi estructuradas, dado que se utilizó una guía de preguntas teniendo la facilidad de introducir preguntas adicionales de ser propicio. El Anexo 3 muestra el cuestionario de preguntas.

33.1. Instrumentos de medición (validación por expertos)

De acuerdo con Arbaiza (2014), la validez y confiabilidad de los instrumentos de medición son esenciales para garantizar que los resultados de la investigación sean los esperados. Bajo esta premisa, un instrumento se considera válido cuando sirve para medir de forma precisa el objeto para el cual fue diseñado, para lo cual debe ser analizado y evaluado por jueces expertos, quienes deben evaluar cada indicador o elemento del instrumento.

En ese sentido, los cinco cuestionarios fueron evaluados por tres jueces expertos, con conocimiento en requisitos técnicos al comercio exterior; además de un mínimo de experiencia profesional de diez años. En la Tabla 4, se presenta el perfil de los jueces.

Tabla 4:

Perfil de los jueces expertos

Juez	Perfil
Augusto Mello Romero	Economista, Máster en Dirección Internacional de Empresas, con especialización en economía de la empresa y comercio internacional. Posee estudios de Master of Arts in Economics. Experiencia de veinte años como docente universitario en las carreras de economía y negocios internacionales de la Universidad de Lima. Asimismo, se ha desempeñado como Director de Acreditación en el Instituto Nacional de Calidad (INACAL), Jefe del Servicio Nacional de Acreditación y Secretario Técnico de la Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales en el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), Consultor para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre otros.
Marcelo Valverde Arévalo	Doctorando en Gestión Económica Global, MBA y Licenciado en Negocios Internacionales. Experiencia de cinco años como docente en la Universidad Privada del Norte dictando el curso Global Market Perspectives. Actualmente, se desempeña como Especialista en Requisitos Técnicos al Comercio Exterior en el MINCETUR, liderando la participación del Perú en el marco del Comité MSF de la OMC, así como los Comités o Subcomités MSF de los acuerdos comerciales del Perú con la Unión Europea, EE. UU., Canadá, China, Australia, entre otros.
Claudia Solano Oré	Ingeniera Industrial y Magister en Administración Estratégica de Empresas. Actualmente, se desempeña como Coordinadora del Departamento de Gestión de Calidad de PROMPERÚ. Participa en los Comités y Subcomités MSF de los acuerdos comerciales del Perú con la Unión Europea, EE. UU., Canadá, China, Australia, entre otros. Miembro del Comité Nacional del Codex Alimentarius y Secretaria Técnica del Comité Técnico de Normalización sobre Granos Andinos.

Elaboración propia

Para la evaluación de los cuestionarios, se solicitó a los jueces expertos que analizaran cada pregunta considerando la matriz de consistencia con base en los criterios de pertinencia, concordancia y observación. El Anexo 4 muestra la evaluación de los tres jueces más la validación del asesor.

Con base en dichos resultados, se siguió la recomendación de Hernández-Nieto (2012) al calcular el Coeficiente de Validez de Contenido (CVC) en aras de asignar un valor al grado de acuerdo entre los jueces expertos y el asesor para cada ítem. La validez y la concordancia para los cinco cuestionarios resultó ser excelente. El Anexo 5 presenta el cálculo de los CVC.

3.4 Método de análisis de datos

Para la matriz de Preselección de Productos, se realizó una simplificación de la metodología recomendada por la CEPAL con base en la matriz BCG. Dicha metodología es ampliamente usada por el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) y consiste en la elaboración de indicadores basados en las variables de oferta, demanda y acceso a mercado a fin de determinar el potencial exportador de productos de interés (Decreux y Spies, 2016). En ese sentido, y considerando los fines de la presente investigación, se construyó una matriz de Preselección de Productos a fin de determinar los productos objeto de estudio para determinar el efecto de las MNAs en las agroexportaciones peruanas. Al respecto, la elaboración de la matriz se dio en 3 pasos: (i) selección de variables de interés y asignación de ponderaciones, (ii) selección de los 15 primeros productos del sector agroexportador peruano destinados hacia los mercados de APEC y (iii) asignación de puntajes y selección de los dos productos con mayor puntaje final. Cabe recalcar que las variables con las ponderaciones más altas fueron las relacionadas a la apertura comercial, tales como el número de economías con arancel 0% para el producto y los años de apertura sanitaria que tiene el producto hacia los mercados APEC. Asimismo, se priorizó que los productos seleccionados tengan datos transversales suficientes dado que la investigación es de tipo longitudinal. El anexo 2 muestra a detalle el procedimiento para la elaboración de la matriz de preselección.

Por otro lado, con relación al método del inventario, se emplearon los indicadores recomendados por Fugazza (2013), los cuales se calcularán como sigue:

- Índice de Frecuencia de las MNAs impuestas por las economías de APEC:

$$F_j = \left[\frac{\sum D_i M_i}{\sum M_i} \right] \times 100$$

Siendo:

D: variable dummy que refleja la presencia de una o más MNAs

M: variable dummy que indica si hay importaciones de determinado producto “i”

i: espárragos o uvas

- Tasa de Cobertura de las MNAs impuestas por las economías de APEC:

$$C_j = \left[\frac{\sum D_i V_i}{\sum V_i} \right] \times 100$$

Siendo:

D: variable dummy que refleja la presencia de una o más MNAs

V: valor de las importaciones del producto “i”

i: espárragos o uvas

Con respecto al modelo gravitacional, la especificación de la ecuación que se utiliza en la presente investigación se basa en la ecuación de gravedad que fue propuesta por Anderson y van Wincoop (2003), la cual también se utilizó en estudios como el caso de peras y manzanas argentinas de D’Elía (2013) para evaluar el efecto de las MNAs.

$$X_{ij} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln C_{ijt} + \beta_4 MSF_{jt} + \beta_5 OTC_{jt} + \beta_6 TLC_{jt} + \gamma_{ij} + \gamma_t + \varepsilon_{ijt})$$

X_{ij} representa las exportaciones peruanas de espárragos o de uvas hacia el socio ‘j’ de APEC, a excepción de Papúa Nueva Guinea y Brunéi, ya que los flujos comerciales en

general hacia estas economías son nulos. Estas exportaciones están representadas por el valor FOB del producto y están medidas en dólares americanos. Asimismo, $\ln Y_{it}$ es el logaritmo natural del PBI en dólares corrientes de Perú en el año 't' y $\ln Y_{jt}$ es el logaritmo natural del PBI en dólares corrientes de un socio de APEC en el año 't', siendo obtenidos de la base de datos de Banco Mundial. Por otro lado, una de las variables dummy de interés es MSF_{jt} que toma el valor de 1 si en el año 't', el país socio 'j' impone alguna medida sanitaria o fitosanitaria a las importaciones de alguno de los productos peruanos de la presente investigación y toma el valor de cero en caso de que no lo haga. Del mismo modo, para la siguiente dummy de interés OTC_{jt} , toma el valor de 1 cuando un socio comercial de APEC 'j' impone un reglamento técnico y/o procedimiento de evaluación de la conformidad sobre los espárragos o uvas, según sea el caso, en el año 't' y 0 en caso de que no lo haga. Cabe resaltar que para las MNAs que han sido impuestas en el año 't' por un socio 'j', se presume que seguirán vigentes hasta la actualidad. Esto quiere decir que la primera medida no arancelaria que imponga el socio comercial determinará el valor de 1 y 0 en las dummy de interés. Por último, se añade la dummy TLC_{jt} que toma el valor de 1 si Perú y el socio comercial 'j' de APEC mantienen vigente un Acuerdo Comercial en el año 't' y 0 en caso de que no lo hagan.

Respecto a los costos de comercio entre dos economías, C_{ij} , se tiene la siguiente ecuación:

$$C_{ij} = \exp (\alpha_1 \ln d_{ij} + \alpha_2 \text{frontera}_{ij} + \alpha_3 \text{idioma}_{ij})$$

En este caso, $\ln d_{ij}$ es el logaritmo natural de la distancia geográfica medida en kilómetros entre Perú y el socio comercial 'j' de APEC. Asimismo, frontera_{ij} es una variable dummy bilateral que toma el valor de 1 si Perú y el país socio de APEC 'j' comparten una frontera, y 0 en caso de que no. La variable idioma_{ij} es una dummy que toma el valor de 1 si el socio comercial 'j' de APEC tiene como lengua oficial el mismo que Perú, es decir, español y tomará el valor de 0 en caso contrario. Los valores de estas variables mencionadas no varían en el tiempo, por esta razón no llevan el subíndice 't'.

Para la especificación econométrica se consideran los efectos no observables que no varían en el tiempo para cada par exportador e importador γ_{ij} , en este caso, Perú con cada socio comercial de APEC. Asimismo, los efectos temporales vienen representados por γ_t , de esta manera se logra controlar la heterogeneidad no observada. Finalmente, en la primera ecuación, ε_{ijt} viene a representar el término de error.

A continuación, se mostrarán los resultados esperados respecto a los signos de cada una de las variables del modelo.

$$X_{ijt} = f(Y_i, Y_j, distancia, frontera, idioma, MSF, OTC, TLC)$$

Para el PBI peruano se espera un signo positivo ya que existe una correlación positiva, en general, de exportaciones y PBI; en este caso, aplicaría tanto para uvas como espárragos. Asimismo, se espera un signo positivo para el PBI del país importador 'j' perteneciente a APEC ya que también existe una correlación positiva que se puede explicar, en términos generales, ya que en este caso el PBI de un país importador puede interpretarse como el ingreso nacional, esto es mientras mayor sean los ingresos del país 'j', podrán demandar más bienes extranjeros como los espárragos o uvas peruanas. En el caso de los espárragos, este efecto debería ser muy evidente ya que, de acuerdo con la data de exportaciones peruanas de espárragos, el país de APEC que más importa espárragos es Estados Unidos, las exportaciones peruanas de espárragos hacia este destino en el 2019 superaron los 218 millones de dólares y viene a representar aproximadamente el 95% del total de exportaciones de espárragos en ese año de todo APEC.

En el caso de la distancia, generalmente se esperaría que el efecto sea negativo ya que es más probable que se comercie con países cercanos que con aquellos que estén muy alejados en otros continentes. Esto tiene mucha relación con la dummy de frontera, pues el hecho de que dos economías compartan frontera, la distancia se hace evidente y sería mínima a comparación de aquellas economías que no la compartan; por lo tanto, se espera un signo positivo en al dummy frontera, ya que se presume que existan mayores flujos comerciales entre dos economías que la comparten. En cuanto al idioma, en estudios previos presentaron resultados significativos en cuanto a la variable dummy que considere el lenguaje o idioma

entre dos economías concluyendo que existe un mayor comercio entre aquellas economías que comparten el mismo idioma que aquellas que no lo hacen. Esto se debe a que existe un mayor entendimiento entre los consumidores y productores de dichas economías lo cual simplifica el comercio en la mayoría de los casos, incluso la historia entre ambas economías explicaría que comparten el mismo idioma.

Respecto a las MNAs, estudios empíricos sobre productos agrícolas han demostrado, en general, un efecto negativo de las medidas OTC y MSF en el comercio entre dos economías, sobre todo si el exportador proviene de un país en desarrollo como el Perú. Por lo tanto, se espera un signo negativo, tal como se postula en las hipótesis de la investigación.

Respecto a la variable dummy TLC, se espera un signo positivo, puesto que teóricamente mientras un país suscribe un acuerdo comercial con otro o un grupo de países en particular, las exportaciones destinadas a esas economías aumentarían por diferentes razones, entre ellas, la eliminación progresiva de aranceles la cual incentiva las exportaciones de aquellos productos afectados, es decir se presentan nuevas oportunidades para los pequeños y grandes exportadores (MINCETUR, 2021a).

Para la estimación del problema econométrico se emplea el estimador PPML con múltiples efectos fijos de alta dimensión. La especificación econométrica de acuerdo con Santos y Tenreyro (2006) para el estimador PPML debe ser de tal forma que la variable dependiente se encuentre en niveles, miles o millones dependiendo de la investigación, nunca en logaritmos como en MCO, ya que los resultados de la forma lineal serían inconsistentes porque estarían eliminándose aquellas observaciones con ceros. Lo que se desea aprovechar de este estimador es la consideración de ceros en algunos flujos comerciales, siendo más realista con la data. Asimismo, la forma correcta de las variables independientes del modelo gravitacional según los autores es presentarlos en logaritmos naturales, tanto la distancia como el PBI, y en el caso de variables dummy se presentan sin logaritmos evidentemente. Cabe mencionar que el estimador PPML considera a la ecuación de gravedad en su forma original, así pues, no se descartan aquellas observaciones donde las exportaciones de cierto producto hacia un país 'j' en el año 't' es cero. Desde luego, es necesario el control de la heterogeneidad no observable en el modelo gravitacional que según Greene (2004) el no

hacerlo derivaría en la obtención de estimadores que no son consistentes debido al problema de las variables omitidas. Por esta razón, se consideran los efectos fijos con el estimador PPML, los cuales permiten que la heterogeneidad no observable individual esté correlacionada con las variables explicativas, además que según Santos y Tenreyro (2006) el estimador PPML fue construido para que pueda considerarse efectos fijos, mas no efectos aleatorios ya que no es común en los modelos de gravedad y no sería correcto para el estimador en cuestión. Adicionalmente, de acuerdo con Correia, Guimarães y Zylkin (2019), el estimador PPML considerando múltiples efectos fijos de alta dimensión (PPMLHDFE, por sus siglas en inglés) sigue siendo robusto ante problemas de heterocedasticidad cuyo comando en STATA es “ppmlhdf” y será usado en la presente investigación en lugar del comando “ppml” ya que presente ciertas ventajas adicionales como el uso de un algoritmo especial que evita la creación de una nueva columna para cada variable dummy que sería necesaria. Esto hace que “ppmlhdf” sea mucho más rápido para problemas que involucran efectos fijos y regresores similares.

De esto se trata la estimación de efectos fijos: el uso de variables dummy específicas de cierta categoría para tener en cuenta cualquier variación que sea específica de las mismas y que son consideradas como regresores en el modelo. En términos de la literatura de datos de panel, de acuerdo Shepherd (2016), por sus siglas en inglés, este enfoque puede considerarse como el que explica todas las fuentes de heterogeneidad no observada que son constantes para un exportador dado en todos los importadores y constantes para un importador dado en todos los exportadores. Sin embargo, las variables que varían solo en la misma dimensión que los efectos fijos no pueden incluirse en el modelo, porque serían perfectamente colineales con los efectos fijos. Asimismo, la inclusión de efectos fijos hace que el poder explicativo de un modelo de gravedad que lo considera sea mayor a comparación de un modelo que no lo considera. Si bien este cambio no es una sorpresa ya que la inclusión de efectos fijos significa añadir variables dummy al modelo, se hace un énfasis en el importante rol que desempeñan factores como la resistencia multilateral al comercio.

La desventaja de estimar un modelo con efectos fijos de acuerdo con Shepherd (2016) es que no se pueden estimar los efectos de aquellas variables cuyos datos solo varíen por exportador o importador, salvo en casos donde la data incluya comercio intranacional. No se

considera el análisis de efectos aleatorios ya que el modelo con efectos aleatorios solo es consistente bajo supuestos restrictivos en cuanto al patrón de heterogeneidad no observada en los datos, por ejemplo, el supuesto de asumir que la resistencia multilateral y costos al comercio se distribuyan normal pero la teoría y literatura del comercio internacional no tienen evidencias suficientes para poder hacer tales supuestos. Como se mencionó anteriormente, el estimador PPML, que se utiliza en la presente investigación, solo puede ser usado con efectos fijos ya sea por importador, exportador o tiempo. Una ventaja adicional según Fally (2015) del estimador PPML es que sus estimaciones logran satisfacer una amplia variedad de restricciones de los modelos de gravedad estructural, además que la inclusión de efectos fijos es consistente con los términos de resistencia multilateral del modelo de Anderson y Van Wincoop (2003).

El estimador PPML con múltiples efectos fijos de alta dimensión propuesto por Correia, Guimarães y Zylkin (2019) permite agrupar los errores estándar y absorber los efectos fijos como opciones. Como se había mencionado, su ventaja frente al comando “ppml” de Santos y Tenreyro (2006) es que los efectos fijos pueden ser considerados dentro de la opción de absorción sin necesidad de crear las dummy para cada efecto fijo. En la presente investigación se considerará el efecto fijo por grupo de importadores y por tiempo (años) y se comparará frente al mismo modelo con un efecto fijo adicional que sería la interacción entre el grupo de importadores y tiempo, es decir un término multiplicativo, pero que será específico a cada grupo de importador. De acuerdo con Correia, Guimarães y Zylkin (2019), cuando se trabaja una investigación de modelo de gravedad que considera un solo exportador hay consideraciones a tomar en cuenta respecto a los efectos fijos:

- No hay necesidad de tener un efecto fijo por exportador. La dummy asociada a este efecto fijo sería 1 para todas las observaciones, dicho de otro modo, sería una constante.
- El efecto fijo por importador sería lo mismo que el efecto fijo por pares (importador con exportador) debido a que el importador es lo único que sería diferente para cada par.

- Si una variable varía ya sea por país y tiempo, no será absorbida por el efecto fijo del país (importador o exportador). Sin embargo, será absorbida por el efecto fijo interactivo entre país y tiempo.
- Si se desea estimar una variable que varía tanto por “i” y “t”, tendría mucho sentido tener efectos fijos separados de “i” y “t”. Alternativamente, puede tenerse una base de datos que varíe por “i”, “j” y “t” como en base de datos de comercio (exportador, importador y tiempo). En este caso, tiene sentido tener efectos fijos interactivos de “it”, “jt” y “ij”, aunque en enfoques menos estrictos pueden tener efectos fijos en “i”, “j” y “t”; otros con efectos fijos de “it” y “jt”; o también efectos fijos de “ij” y “t”; y así según sea el caso. La elección entre estas alternativas suele depender de la variable que se esté intentando identificar.

Siguiendo con la estimación PPMLHDFE, por default se sigue considerando que la matriz de varianzas y covarianzas de los estimadores es robusta; sin embargo, se puede agrupar los errores estándar por pares o según la literatura, generalmente por la distancia sin logaritmos. En la presente investigación se realizaron las estimaciones agrupando los errores estándar por grupo de importadores. Respecto a los clusters o agrupamientos de errores estándar, lo que sucede al aplicarlos es incrementar los intervalos de confianza porque se está permitiendo la correlación dentro de cada grupo en las observaciones, es decir que mientras mayor sea el nivel de cluster o agrupamiento, mayor será el error estándar correspondiente. La explicación de por qué se debe hacer cluster de errores estándar en modelos de gravedad de acuerdo a Correia, Guimarães y Zylkin (2019) es que los errores de las observaciones para el mismo par de exportador e importador, como las exportaciones del país A hacia el país B y del país B hacia el país A tienen una alta probabilidad de estar correlacionadas y por lo tanto, debe permitirse esta correlación mediante el uso de un estimador de la matriz de varianzas y covarianzas que cumpla esa condición.

Luego de las estimaciones de los modelos para espárragos y uvas, Santos y Tenreiro (2006) sugieren realizar la comprobación de la especificación de los modelos estimados, para ello se realiza una prueba RESET robusta a heterocedasticidad. Se trata de una prueba para validar la especificación correcta de la expectativa condicional, mediante la verificación de la significancia de un regresor adicional al modelo original construido a partir de $(X'b)^2$, donde

b es el vector de parámetros estimados. Los p-values correspondientes se pueden calcular haciendo una prueba de significancia individual en la nueva regresión. Siguiendo la lógica de la prueba t individual, la hipótesis nula es que el coeficiente del nuevo regresor es cero. Para un nivel de confianza del 95%, si el p-value de la prueba individual es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y el modelo no estaría correctamente especificado; por el contrario, si el p-value es mayor a 0.05, entonces no se rechaza la hipótesis nula, es decir que el coeficiente debería ser estadísticamente igual a cero, que a su vez significa que el modelo está muy bien especificado. Lo deseable es que mediante el uso del estimador PPML no se rechace la hipótesis nula de la prueba RESET, ya que de esta manera el modelo estaría correctamente especificado. De acuerdo con los resultados presentados en Shepherd (2016) y Santos y Tenreiro (2006), la prueba RESET suele rechazar la hipótesis nula en modelos de gravedad lineales donde se estiman mediante MCO y no rechazan la hipótesis nula en aplicaciones donde se estima mediante el estimador PPML o PPML con efectos fijos de alta dimensión.

En cuanto a las entrevistas, se realizaron entrevistas semiestructuradas basadas en los cuestionarios mostrados en el Anexo 3. Con base en el análisis MAC, se determinaron los siguientes actores clave y las categorías de preguntas para cada uno:

Tabla 5:

Categorías de preguntas según actores clave

Actores clave	Categorías de preguntas
Representantes de empresas exportadoras peruanas de espárragos	Percepción sobre el efecto de las MNAs
	Experiencia sobre el efecto de las MNAs
	Percepción sobre la reducción de las MNAs
Representantes de empresas exportadoras peruanas de uvas	Percepción sobre el efecto de las MNAs
	Experiencia sobre el efecto de las MNAs
	Percepción sobre la reducción de las MNAs
Representante de la Asociación de Exportadores (ADEX)	Percepción sobre el efecto de las MNAs
	Experiencia sobre el efecto de las MNAs
	Percepción sobre la reducción de las MNAs
	Metodología para medir el efecto de las MNAs
Funcionario especialista en MSF del MINCETUR	Percepción sobre el efecto de las MSF
	Experiencia sobre el efecto de las MSF
	Percepción sobre la reducción de las MSF

	Metodología para medir el efecto de las MNAs
Funcionario especialista en OTC del MINCETUR	Percepción sobre el efecto de las OTC
	Experiencia sobre el efecto de las OTC
	Percepción sobre la reducción de las OTC
	Metodología para medir el efecto de las MNAs
Funcionario especialista en Sanidad Vegetal del SENASA	Percepción sobre el efecto de las MNAs
	Experiencia sobre el efecto de las MNAs
	Percepción sobre la reducción de las MNAs
	Metodología para medir el efecto de las MNAs
Funcionario especialista en Producción Orgánica del SENASA	Percepción sobre el efecto de las MNAs
	Experiencia sobre el efecto de las MNAs
	Percepción sobre la reducción de las MNAs
	Metodología para medir el efecto de las MNAs

Elaboración propia

Con respecto a las empresas, a fin de tener resultados representativos, se buscaron a las principales empresas peruanas exportadoras de espárragos y uvas con base en la participación según valor FOB durante el año 2019. A continuación, se listan dichas empresas entrevistadas:

Tabla 6:

Lista de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas entrevistadas

Empresas exportadoras de uvas hacia los mercados APEC	RUC	Porcentaje de participación durante el 2019
SOCIEDAD AGRICOLA RAPEL S.A.C.	20451779711	7.8%
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	20297939131	6.6%
AGROEXPORTACIONES MANUELITA S.A.C.	20411051782	2.3%
AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.	20411808972	1.8%
AGRICOLA LA VENTA S.A.	20515349309	0.8%
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	20501923428	0.5%

Elaboración propia

Tabla 7:

Lista de las principales empresas peruanas exportadoras de espárragos entrevistadas

Empresas exportadoras de espárragos hacia los mercados APEC	RUC	Porcentaje de participación durante el 2019
AGRICOLA LA VENTA S.A.	20515349309	4.5%
FLORIDABLANCA S.A.C.	20279143222	4.5%
ASOCIACION AGRICOLA COMPOSITAN ALTO	20480904606	3.4%
SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	20373860736	1.6%

Elaboración propia

3.5 Técnicas de Recolección y Procesamiento de Datos

Para la matriz de Preselección y el método del inventario, los datos fueron analizados y procesados en hojas de cálculo en Microsoft Excel.

Con respecto al modelo gravitacional, este fue analizado en su totalidad en el programa econométrico Stata.

En cuanto a las entrevistas, estas iniciaron posteriormente al análisis cuantitativo y fueron llevadas a cabo en su totalidad mediante videoconferencias, a través de la plataforma ZOOM. Para analizar la información recabada en las entrevistas, se procesaron las transcripciones con la herramienta Atlas.ti en aras de interpretar los resultados de las mismas.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LA INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Matriz de Preselección

Como se describió anteriormente, se construyó una matriz de preselección de productos en aras de seleccionar los productos más representativos del sector agroexportador peruano para ser el objeto de estudio de la presente investigación. Al respecto, el Anexo 2 describe todo el procedimiento, desde la selección de variables hasta la asignación de puntajes.

Cabe señalar que los puntajes más altos los obtuvieron los arándanos rojos y las uvas. No obstante, no seleccionó el primer producto debido a que posee una reciente apertura comercial hacia los mercados de APEC, lo cual implica que no se tiene la data suficiente para realizar el análisis cuantitativo que propone este estudio. En ese sentido, se decidió optar por los espárragos por contar con el tercer puntaje más alto.

4.2 Método del inventario

Como segunda parte del análisis, se realizó el método del inventario, mediante el cual se identificó que, entre 1995 y 2019, las economías de APEC presentaron a la OMC 384 notificaciones MSF y OTC para las exportaciones peruanas de espárragos y uvas, distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 8:

Notificaciones MSF y OTC sobre espárragos y uvas

	MSF	OTC	Total
Espárragos	50	1	51
Uvas	319	14	333
Total	369	15	384

Elaboración propia

Las 384 notificaciones corresponden a 412 medidas, las cuales están distribuidas tal como muestra la Tabla 9:

Tabla 9:

Medidas MSF y OTC sobre espárragos y uvas

	Medidas MSF	Reglamentos Técnicos	Total
Espárragos	53	1	54
Uvas	344	14	358
Total	397	15	412

Elaboración propia

Como se puede observar, el total de notificaciones no coincide al total de medidas. Esto se debe a que una notificación, ya sea MSF u OTC, puede abarcar más de un tipo de medida.

En cuanto al alcance de las medidas, se pudo observar que solo 3 de estas son específicas para Perú y estas son MSF, mientras el resto de las notificaciones OTC y MSF indican ser aplicables para los socios comerciales en general. Esta distinción está amparada en el marco del Acuerdo MSF, pues las notificaciones pueden referirse a medidas aplicables a la producción de un solo país, de un grupo de países, de todos los países en general o, incluso, de una zona o zonas específicas de un país. Por ejemplo, una medida MSF cuyo objetivo es evitar la propagación de una plaga, puede prohibir temporalmente las importaciones del país o la región del país afectada por dicha plaga, sin restringir las importaciones de otros orígenes. En ese sentido, se puede inferir que casi la totalidad de las medidas notificadas que aplican a las exportaciones peruanas de espárragos y uvas no son discriminatorias con respecto a los productos peruanos.

Con relación a la clasificación de las medidas, en el caso de los espárragos, las medidas MSF corresponden en su totalidad a límites máximos de residuos (LMRs) para plaguicidas y agroquímicos, mientras que la única medida OTC se refiere al envasado del producto. De igual manera, en el caso de las uvas, las medidas MSF hacen referencia a los LMRs para plaguicidas. Cabe resaltar, que 2 notificaciones de México y Nueva Zelanda son medidas específicas sobre la plaga de la mosca de la fruta, una plaga muy difícil de combatir en Perú. Por otro lado, en cuanto a los OTC, todas son medidas notificadas por EE. UU. y son de alcance variado: etiquetado, normas y envase, principalmente

4.2.1. Índice de frecuencia

A fin de determinar la participación total de productos que contienen una o más medidas MSF y/o OTC, se empleó el índice de frecuencia. En el caso de las uvas, se observó que recién a partir del 2001, se obtiene un índice de frecuencia mayor a 0%. Esto puede explicarse debido a que las exportaciones peruanas de uvas comenzaron a cobrar relevancia en dicho año. Cabe señalar que en dicho periodo, el índice de frecuencia fue de 14.29%, creciendo sostenidamente hasta 2019, cuyo índice de frecuencia fue de 64.29%. Esto indica que, a lo largo del tiempo, las MSF y los OTC han incrementado en cantidad para las exportaciones peruanas de uvas.

Por otro lado, en el caso de los espárragos, es a partir de 1996 que el índice de frecuencia es mayor a 0%, siendo de 16.67%. A diferencia de las uvas, se observa que a lo largo del tiempo, el índice de frecuencia ha ido disminuyendo progresivamente hasta llegar a 14.29% en 2019. Esto indica que, en términos de cantidad, las economías de APEC han implementado cada vez menos medidas MSF y OTC para las exportaciones peruanas de espárragos. No obstante, ello no implica que dichas medidas hayan disminuido en complejidad o efecto para dichas exportaciones.

La Figura 11 muestra la evolución en la cantidad de notificaciones MSF y OTC implementadas por las economías de APEC para exportaciones peruanas de espárragos y uvas.

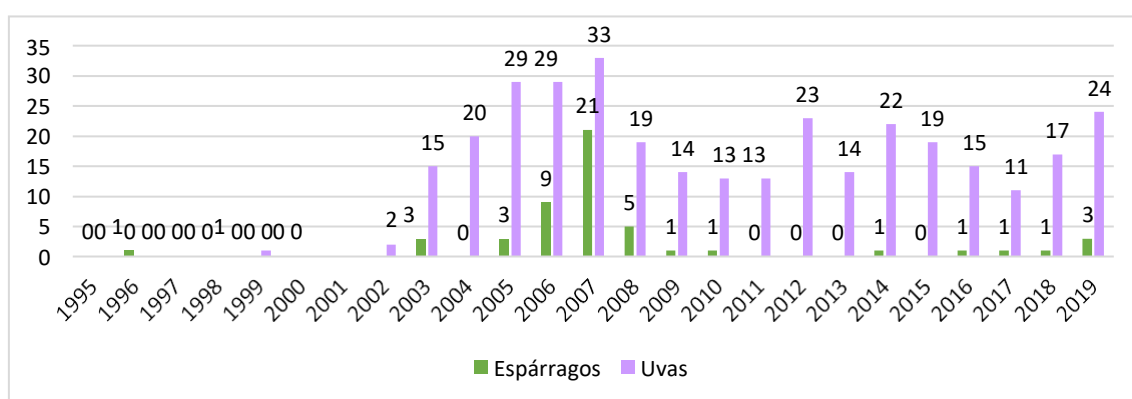


Figura 11. Cantidad de notificaciones MSF y OTC sobre uvas y espárragos presentadas a la OMC durante 1995-2019. Fuente: Sistema de Gestión de la Información de la OMC (2020).

4.2.2. Índice de cobertura

En aras de determinar el porcentaje de las exportaciones afectadas por una o más medidas MSF y OTC con respecto al total de exportaciones, se empleó el índice de cobertura. Los resultados muestran que, en cuanto a la cobertura comercial, el porcentaje de comercio involucrado por las medidas MSF y OTC para las exportaciones peruanas de espárragos varía entre 99.22% (1996) y 95.10% (2019). Esto indica que, pese a que el índice de frecuencia muestra que la cantidad de medidas MSF y OTC ha disminuido en el tiempo, la complejidad de las mismas tiene un alto efecto en las exportaciones peruanas de espárragos hacia los mercados de APEC.

Por el contrario, el porcentaje de comercio involucrado por las medidas MSF y OTC para las exportaciones peruanas de uvas oscila entre 31.73% (2002) y 81.09% (2019). Esto demuestra que el efecto de las medidas MSF y OTC impuestas por las economías de APEC ha ido incrementando a lo largo del tiempo, lo cual puede explicarse debido al rápido crecimiento de las exportaciones peruanas de uvas a dichos mercados en los últimos años. No obstante, este efecto sigue siendo menor en proporción comparado con el índice de cobertura para las exportaciones peruanas de espárragos.

El Figura 12 muestra la evolución de la cobertura comercial con respecto a las medidas MSF y OTC implementadas por las economías de APEC para exportaciones peruanas de espárragos y uvas.

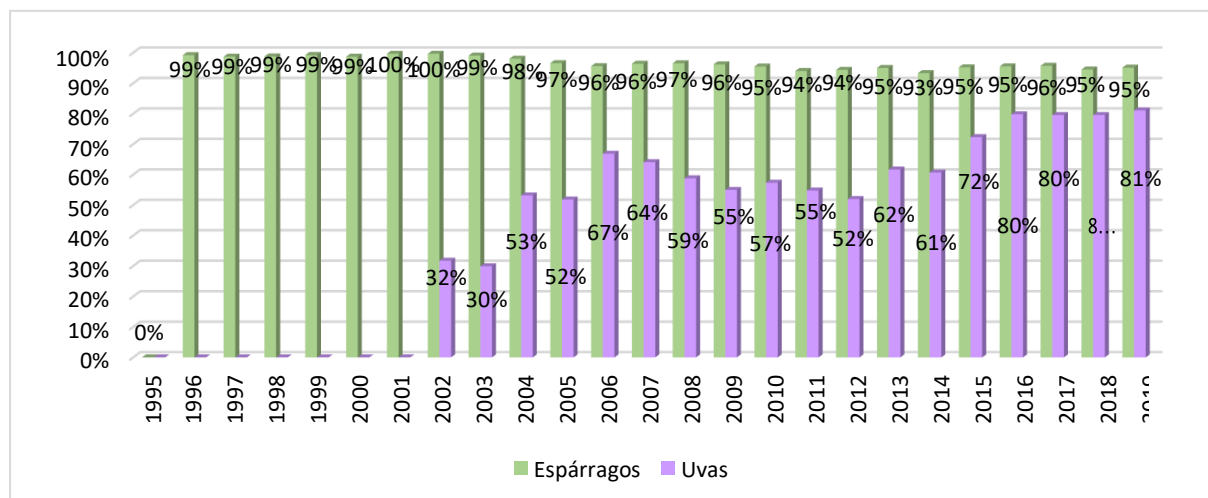


Figura 12. Cobertura comercial de las medidas MSF y OTC para las exportaciones peruanas de espárragos y uvas.
Fuente: Sistema de Gestión de la Información de la OMC (2020).

4.3 Modelo gravitacional

Como se indicó anteriormente, el modelo gravitacional a emplear está basado en el modelo de Anderson y van Wincoop (2003), utilizando el método PPML para cada producto objeto de estudio de la presente investigación. A continuación, se presentan los resultados, tanto preliminares obtenidos de las pruebas piloto, así como los finales y sus respectivas interpretaciones.

4.3.1. Espárragos

Prueba piloto

Preliminarmente, para el caso de espárragos, tal como se describió en el Capítulo III, se hizo la regresión mediante PPML con HDFFE, considerando 2 efectos fijos de importadores y año. En este modelo se ha incluido la variable dummy TLC para saber si el hecho de que un socio comercial tenga un acuerdo comercial con Perú tiene un efecto positivo en las agroexportaciones de espárragos, lo cual se esperaba.

Con respecto a los resultados de la prueba piloto, se observa que la constante, la variable PBI del importador y la dummy OTC son estadísticamente significativos al 99% de nivel de confianza, mientras que la dummy TLC llega a ser significativa al 95%. Solo la dummy MSF no llega a ser significativo. En cuanto a los signos esperados, la dummy TLC no cumple con el signo deseado a pesar de salir significativo en el modelo. Por otro lado, las medidas OTC tienen un efecto positivo en las exportaciones de espárragos, esto puede tener sentido, puesto que las medidas OTC abarcan regulaciones, ya sea reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad que buscan elevar las exigencias de calidad de los productos, por ende, al incrementar el nivel de calidad, aumentan la competitividad de los mismos a nivel internacional. Además, tal como se discutirá en las entrevistas, el número de medidas OTC es menor para el sector agrícola en comparación a las MSF. Al respecto, la dummy MSF obtuvo el signo esperado, pero no llega a ser significativo por lo que no se podría interpretar su estimación.

En cuanto a las interpretaciones de la prueba piloto, en el caso de espárragos podemos ver que, ante un incremento del 1% del PBI del importador, este se asocia a un cambio positivo en las exportaciones peruanas de espárragos hacia una economía de APEC de 1.59%. Esto guarda relación con la situación comercial actual del sector, dado que el PBI está estrechamente relacionado con el ingreso nacional y el principal importador de espárragos peruanos es EE. UU. con una participación del 95% en el 2019.

Con respecto a las variables dummy, dado que estas son parte de un modelo no lineal que usa el estimador PPML, según Santos y Tenreyro (2006) y Correia, Guimarães y Zylkin (2019) la fórmula para medir el efecto de una dummy es la siguiente:

$$(e^{\beta} - 1) * 100$$

Entonces, el hecho de que exista un acuerdo comercial entre Perú y un socio de APEC, disminuye las exportaciones de espárragos en 27.44%. Como se comentó previamente, se esperaba un efecto positivo, incumpliendo así el análisis teórico. Sin embargo, en esta etapa, aún no se ha realizado el análisis de la prueba de especificación para determinar si estos resultados son plausibles.

En cuanto a la variable dummy de medidas OTC, si el mercado importador aplica alguna medida OTC hacia los espárragos peruanos, las exportaciones de este producto aumentarían en 257.94% hacia la economía importadora, en comparación a no aplicar una medida OTC. Este aumento es muy grande a pesar de ser significativo. Esto puede deberse a que se identificó, a través de las notificaciones OTC, que Japón es la única economía que ha impuesto requisitos técnicos para los espárragos. Cabe señalar que la tasa de crecimiento de las exportaciones peruanas de espárragos hacia dicho destino es de (60%) anual, desde la implementación de la medida OTC en el 2013.

Posteriormente, se realizó la prueba RESET en aras de determinar si el modelo está correctamente especificado. El p-value de la prueba es de 0.000, es decir, menor a 0.05. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula que señala que el coeficiente del nuevo regresor \hat{y}^2 , es decir, las estimaciones del modelo preliminar de la variable dependiente al cuadrado, es igual a 0. Por lo tanto, se concluye que el modelo de la prueba piloto no está correctamente especificado bajo el estimador PPML considerando 2 efectos fijos.

Cabe resaltar que, en este caso, las observaciones son menores al caso de las uvas ya que uno de los países solo tuvo una observación de exportación y el cómputo del estimador PPML en el STATA lo eliminó con fines de obtener las estimaciones PPML con HDFE. La cantidad de años se mantiene para ambos productos.

En ese sentido, se procedió a realizar una segunda estimación considerando 3 efectos fijos por importador, por años y la interacción de ambos de manera específica a cada importador. En esta segunda prueba, se incluye también la variable dummy TLC a fin de evaluar si tiene algún efecto en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

En este caso, la única variable cuyo coeficiente no llega a ser estadísticamente significativo es la variable dummy de TLC entre Perú y el importador; tampoco se obtuvo el signo esperado para la misma, esto último al contrario de cuando se consideró solo dos

efectos fijos en el modelo PPML. El resto de las variables son significativas al 99% de nivel de confianza y sus signos fueron los esperados.

Con relación a esta segunda estimación, se puede interpretar que, ante un incremento del 1% en el PBI del país importador, se produce un incremento de 1.99% en las exportaciones de espárragos hacia una economía de APEC. En este caso, este es un aumento mucho mayor en comparación con el modelo previo con dos efectos fijos, el cual mostró un aumento de 1.59%.

Respecto a las variables dummy de MNAs, tenemos que aquellos países importadores que impongan medidas OTC hacia los espárragos peruanos tienen un efecto positivo de 161.48% en las exportaciones de este producto. Si bien es un efecto mucho menor comparado con el que se obtuvo en el modelo con dos efectos fijos, cuyo incremento era de 257.94%, sigue siendo un efecto considerable. Como se explicó anteriormente, esto puede deberse a que se encontró que solo una economía tiene requisitos OTC para los espárragos peruanos y además tiene una alta tasa de crecimiento en cuanto a las exportaciones destinadas hacia dicho mercado.

Por otro lado, en cuanto a las medidas MSF, se observa que los importadores que aplican estas para los espárragos, muestran un efecto negativo de 40.36% con relación a las exportaciones peruanas de este producto. Es decir, si una economía de APEC impone cualquier medida MSF para el espárrago peruano, las exportaciones de estos hacia dicho mercado disminuirían en 40.36%. Este resultado concuerda con las investigaciones realizadas previamente, en las que se señala que las medidas MSF tienden a tener un efecto negativo en las exportaciones de productos agrícolas debido a los altos costos que asumen las empresas para cumplir con dichas exigencias. Esto también guarda relación con las conclusiones de las entrevistas realizadas, pues las empresas indicaron que para ingresar a algunos mercados deben incurrir en altas inversiones a fin de asegurar la fitosanidad de los envíos de espárragos.

Posteriormente, se realizó la prueba RESET, en el cual el p-value es 0.6243, siendo mayor a 0.05, lo cual quiere decir que no se rechaza la hipótesis nula. En otras palabras,

el modelo en este caso sí estaría correctamente especificado bajo el estimador PPML y con tres efectos fijos.

Cabe mencionar que, en este caso, a comparación del modelo con dos efectos fijos, las observaciones resultantes son de 404, 21 observaciones menos que en el caso previo ya que cuando se consideró los 3 efectos fijos para las exportaciones de espárragos, el proceso iterativo del cómputo detrás del estimador elimina aquellas observaciones que dificultan la convergencia evitando demasiadas iteraciones para llegar a las estimaciones.

En ese sentido, teniendo en cuenta que la variable dummy TLC no es estadísticamente significativa para el modelo e inclusive el signo no era el esperado, se procedió a retirarla del mismo y se analizó con 3 efectos fijos.

Tabla 10:

Resultados de pruebas piloto para espárragos

Exportaciones de Espárragos		
Variables Explicativas	Efectos fijos	
	Importadores y Año (1ra Prueba Piloto)	Importadores, Año e Interacción (2da Prueba Piloto)
Constante	-29.3009 *** (9.6112)	-41.2638 *** (5.4664)
Ln PBI Peru ($\ln Y_{it}$)	-	-
Ln PBI Importador ($\ln Y_{jt}$)	1.5940 *** (0.3171)	1.9989 *** (0.1797)
Ln Distancia ($\ln di_{ij}$)	-	-
Idioma ($idioma_{ij}$)	-	-
Frontera ($frontera_{ij}$)	-	-
TLC (TLC_{jt})	-0.3208 ** (0.1621)	-0.0517 (0.0535)
OTC (OTC_{jt})	1.2752 *** (0.1247)	0.9612 *** (0.0472)
MSF (MSF_{jt})	-0.0183 (0.1109)	-0.5169 *** (0.1426)

Pseudo R2	0.9977	0.9984
Observaciones	425	404
Número de países	17	17
Número de años	25	25
Absorción	2 grupos HDFE	3 grupos HDFE
P-values Test Reset	0.000	0.6243

*** Estadísticamente significativo al 99% de nivel de confianza

** Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza

* Estadísticamente significativo al 90% de nivel de confianza

Errores estándar robustos en paréntesis

Resultados e interpretaciones

Para la última estimación, se consideraron 3 efectos fijos por importador, por años y la interacción de ambos de manera específica a cada importador y se retiró la variable dummy TLC del modelo. Los resultados de la estimación demuestran que todos los coeficientes de las variables han resultado ser estadísticamente significativos al 99% de nivel de confianza y se ha obtenido los signos esperados.

En cuanto a la interpretación de los coeficientes, se observa que, ante un incremento de 1% en la variable PBI del importador, se produce un efecto positivo de 2.04% en las exportaciones de espárragos peruanas hacia una economía de APEC. Asimismo, si una economía de APEC impone una medida OTC hacia los espárragos peruanos, las exportaciones de estos aumentarían en 172.07%. Cabe resaltar que dicho efecto es menor al modelo de dos efectos fijos (tanto al considerar la variable dummy TLC como al excluirla), pero mayor al modelo donde se incluyó la variable dummy TLC con 3 efectos fijos, el cual fue de 161.48%. Como se explicó, esto puede deberse a la data encontrada, pues solo una economía impone dichas medidas y además ostenta un rápido crecimiento anual en cuanto a las exportaciones peruanas de espárragos hacia dicho destino desde que implementó requisitos OTC.

Por otro lado, respecto a la variable dummy MSF, se demuestra que aquel importador que imponga medidas de este tipo tiene un efecto negativo en las exportaciones de espárragos peruanos de 40.11%, muy similar efecto del modelo de 3 efectos fijos, pero habiendo considerado el TLC; sin embargo, no se podría comparar con el modelo de dos efectos fijos porque en esos casos resultaron ser no significativo. Estos resultados guardan concordancia con los antecedentes revisados y con la información recopilada a través de las entrevistas realizadas.

Finalmente, continuando con la prueba RESET, se espera que, en este caso, el modelo esté correctamente especificado ya que en el caso previo de 3 efectos fijos y con la variable dummy TLC no significativa, la prueba RESET dio como resultado, a un nivel de significancia del 95%, que el modelo estuvo correctamente especificado. En ese sentido, el p-value de la prueba es 0.7169, mayor a 0.05, lo cual quiere decir que no se rechaza la hipótesis nula y, por ende, el modelo estaría correctamente especificado, siendo esta la estimación final para los espárragos.

Tabla 11:

Resultados de la regresión final para espárragos

Exportaciones de Espárragos		
Variables Explicativas	Efectos fijos	
	Importadores y Año	Importadores, Año e Interacción (Estimación final)
Constante	-38.4402 *** (7.8710)	-42.4518 *** (5.0266)
Ln PBI Peru (lnY_{it})	-	-
Ln PBI Importador (lnY_{jt})	1.8886 *** (0.2611)	2.0368 *** (5.0266)
Ln Distancia ($ln d_{ij}$)	-	-
Idioma ($idioma_{ij}$)	-	-
Frontera ($frontera_{ij}$)	-	-
OTC (OTC_{jt})	1.4585 *** (0.0833)	1.0009 *** (0.0415)
MSF (MSF_{jt})	-0.0228 (0.1173)	-0.5128 *** (0.1472)

Pseudo R2	0.9976	0.9984
Observaciones	425	404
Número de países	17	17
Número de años	25	25
Absorción	2 grupos HDFE	3 grupos HDFE
P-values Test Reset	0.0003	0.7169

*** Estadísticamente significativo al 99% de nivel de confianza

** Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza

* Estadísticamente significativo al 90% de nivel de confianza

Errores estándar robustos en paréntesis

432. Uvas

Prueba piloto

Al igual que en el caso de los espárragos, se realizó la regresión mediante PPML con HDFE, considerando los 2 efectos fijos para importadores y año. Para este modelo también se incluyó la variable dummy TLC a fin de determinar si los acuerdos comerciales entre Perú y las economías APEC tienen un efecto positivo en las agroexportaciones de uvas.

Con relación a los resultados de la prueba piloto para uvas, se puede observar que solo la variable dummy TLC es estadísticamente significativa al 90%. Con respecto a los signos esperados, se esperaba que la dummy MSF tuviera un signo negativo, no obstante este no fue el caso. Seguidamente, se realizó la prueba RESET, la cual arrojó que, a un nivel de significancia del 5%, el modelo sí estaría correctamente especificado, pero a un nivel de 10%, no lo estaría. Esta dualidad de resultado da desconfianza con respecto a la especificación del modelo, debido a que en la regresión preliminar, ninguna de las variables indispensables para el modelo de la gravedad, tales como las dummies MSF, OTC y la variable del PBI, es significativa. En otras palabras, no se pueden retirar dichas

variables del modelo dado que así establecido en la literatura, desde Anderson y van Wincoop (2003), es decir, tiene un fundamento teórico, además de ser las variables de interés para la investigación. En esta línea, no sería correcto interpretar los coeficientes de la estimación dado que casi todos mostraron ser no significativos, sobre todo aquellos con mayor relevancia para el estudio.

En ese sentido, se procedió a realizar una segunda estimación considerando 3 efectos fijos para importador, años y la interacción entre ambos de manera específica a cada importador. En esta segunda prueba, se incluyó también la variable dummy TLC para el mismo propósito que en la primera prueba piloto. En este caso, la constante y el PBI del importador son estadísticamente significativos; sin embargo, las variables dummy TLC, MSF y OTC no lo son. Por otro lado, la variable dummy MSF esta vez sí cumple con el signo esperado, el cual es negativo.

Con relación a los coeficientes, la interpretación de estos bajo el estimador PPML es la misma que en el modelo lineal log-log, según Santos y Tenreyro (2006). Al respecto, se podría interpretar que un incremento de 1% en el país del importador o socio es asociado a un aumento en las exportaciones peruanas de uvas de 2.64% hacia una economía de APEC.

Posteriormente, al realizar la prueba RESET para determinar la especificación del modelo, se obtuvo que el p valor de la prueba es mayor a 0.05. Por lo tanto, no se rechaza la hipótesis nula, es decir, este segundo modelo de prueba se encuentra correctamente especificado bajo PPML con HDFE. No obstante, este modelo podría mejorar si se excluye la variable dummy TLC, dado que es posible retirarla del modelo debido a su no significancia en ambas pruebas piloto.

Tabla 12:

Resultados de pruebas piloto para uvas

Exportaciones de Uvas	
Variables Explicativas	Efectos fijos

	Importadores y Año	Importadores, Año e Interacción
Constante	-11.9729 (24.23)	-58.4434 *** (11.6534)
Ln PBI Peru ($\ln Y_{it}$)	-	-
Ln PBI Importador ($\ln Y_{jt}$)	1.0079 (0.8338)	2.6390 *** (0.4014)
Ln Distancia ($\ln d_{ij}$)	-	-
Idioma ($idioma_{ij}$)	-	-
Frontera ($frontera_{ij}$)	-	-
TLC (TLC_{jt})	0.4537 * (0.2388)	0.0472 (0.2443)
OTC (OTC_{jt})	0.3898 (0.4046)	-0.2742 (0.2949)
MSF (MSF_{jt})	0.0861 (0.5171)	-0.2978 (0.5206)

Pseudo R2	0.9609	0.9824
Observaciones	449	449
Número de países	18	18
Número de años	25	25
Absorción	2 grupos HDFE	3 grupos HDFE
P-values Test Reset	0.0826	0.1827

*** Estadísticamente significativo al 99% de nivel de confianza

** Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza

* Estadísticamente significativo al 90% de nivel de confianza

Errores estándar robustos en paréntesis

Resultados e interpretaciones

Para la última estimación, se consideraron 3 efectos fijos por importador, años y la interacción entre ambos de manera específica para cada importador. Tal como se indicó anteriormente, se excluyó a la variable dummy TLC del modelo.

Al respecto, se observa que la constante y el PBI del país importador son estadísticamente significativos al 99% de nivel de confianza. Esto demostraría que, ante un incremento de 1% del PBI del importador, el efecto asociado a dicho cambio es un aumento en las exportaciones peruanas de uvas hacia una economía de APEC en un 2.63%; un efecto muy similar al observado en la segunda prueba piloto. En cuanto las variables dummy de interés, si bien no son significativas, se obtuvo el signo esperado para las medidas MSF. Esto concuerda con lo indicado en las entrevistas realizadas, pues los representantes del sector público y privado indicaron que para ciertos productos agrícolas como las uvas, las medidas con mayor efecto en el flujo comercial son las MSF, mientras que las OTC no tendrían mayor relevancia para estos productos.

Finalmente, se realizó la prueba RESET para validar la especificación del modelo con tres efectos fijos y sin la variable dummy TLC. En este caso, el p value es de 0.1464, el cual es mayor a 0.05, por lo cual no se rechaza la hipótesis nula de la prueba. En ese sentido, se determina que el modelo está correctamente especificado bajo PPML con HDFE y considerando 3 efectos fijos.

Tabla 13:

Resultados de la regresión final para uvas

Exportaciones de Uvas		
Variables Explicativas	Efectos fijos	
	Importadores y Año	Importadores, Año e Interacción
Constante	-12.8025 (22.4799)	-58.2535 *** (11.5722)
Ln PBI Peru ($\ln Y_{it}$)	-	-
Ln PBI Importador ($\ln Y_{jt}$)	1.0416 (0.7722)	2.6334 *** (0.3988)
Ln Distancia ($\ln d_{ij}$)	-	-
Idioma ($idioma_{ij}$)	-	-
Frontera ($frontera_{ij}$)	-	-
OTC (OTC_{jt})	0.7440 (0.4618)	-0.2541 (0.2575)

MSF (MSF_{jt})	0.0871 (0.5038)	-0.3056 (0.5381)
--------------------	--------------------	---------------------

Pseudo R2	0.9603	0.9824
Observaciones	449	449
Número de países	18	18
Número de años	25	25
Absorción	2 grupos HDFE	3 grupos HDFE
P-values Test Reset	0.0038	0.1464

*** Estadísticamente significativo al 99% de nivel de confianza

** Estadísticamente significativo al 95% de nivel de confianza

* Estadísticamente significativo al 90% de nivel de confianza

Errores estándar robustos en paréntesis

4.4 Entrevistas semiestructuradas

Para el análisis cualitativo, se realizaron entrevistas semiestructuradas a los actores clave, quienes manifestaron sus percepciones con respecto al efecto de las MSF y OTC en las exportaciones peruanas de espárragos y uvas, además de compartir sus experiencias al respecto. En el Anexo 5 se presenta la transcripción de todas las entrevistas realizadas.

4.4.1. Perfil de los entrevistados

Los entrevistados para la presente tesis son representantes tanto del sector público como privado, con amplio conocimiento y experiencia en asuntos MSF y OTC, y en temas comerciales de exportaciones hacia los mercados APEC, respectivamente. Se logró concretar las entrevistas con todos los actores clave identificados; no obstante, estas tuvieron que llevarse a cabo vía videoconferencia en su totalidad, debido a las restricciones por la pandemia a causa de la COVID-19.

La Tabla 14, muestra el perfil de los 15 expertos entrevistados.

Tabla 14:

Perfil de expertos entrevistados

N°	Nombre y Apellido	Institución/Empresa	Cargo	Fecha de entrevista
1	Marcelo Valverde	MINCETUR	Especialista de la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior	1/11/2020
2	Rocío Barreda	MINCETUR	Directora de la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior	4/11/2020
3	Luis Aquino	SENASA	Especialista de la Subdirección de Cuarentena Vegetal	12/11/2020
4	Félix Gutierrez	SENASA	Especialista de la Subdirección de Producción Orgánica	8/01/2021
5	Susana Yturry	ADEX	Gerente de agroexportaciones	11/11/2020
6	Victor Pat	Asociación Agrícola Compositan Alto	Gerente Comercial	26/01/2021
7	Alexander Baertl	Agrícola La Venta S.A	Gerente Comercial	23/02/2021
8	Marco Barreto	Viru S.A.	Gerente Comercial	11/02/2021
9	Ian Tryle	La Florida	Gerente Comercial	2/03/2021
10	Alfredo Caycho	Consorcio de Productores de Fruta	Supervisor de calidad	12/01/2021
11	Sebastián Chávez De La Fuente	Agrícola La Venta	Jefe de Operaciones y Calidad	19/01/2021
12	Juan Paredes	Agrícola Pampa Baja	Gerente General	13/01/2021
13	Gabriela Cárdenas	Complejo Agroindustrial Beta	Subgerente de Aseguramiento de la Calidad en la sede Piura	18/01/2021
14	Sergio Ratto	Manuelita Frutas y Hortalizas	Gerente Comercial	23/01/2021
15	Gerd Burmester	Ecosac	Director Comercial	26/02/2021

442. Análisis de resultados de las entrevistas

Previo a presentar el análisis de las entrevistas es preciso señalar que las opiniones de los entrevistados no representan la postura oficial del gobierno peruano ni de sus instituciones.

Con respecto a la percepción sobre el efecto de las MSF, los representantes de las empresas señalaron que los requisitos fitosanitarios tales como el control de plagas y las medidas sobre LMRs, incrementan los costos dado que se debe llevar un riguroso control de plagas y análisis para los LMRs (Yturry, 2020; Caycho, 2021; Chávez, 2021; Ratto, 2021; Burmester, 2021). Además, los entrevistados señalaron que obtener el certificado fitosanitario requiere de tiempo (Cárdenas, 2021; Chávez, 2021), por lo que la competitividad frente a otros mercados también se ve afectada al no poder “estar en el mercado en el tiempo adecuado” (Baertl, 2021), lo cual a su vez afecta la oportunidad de venta (Tryle, 2021). Asimismo, también reconocieron que las MSF pueden llegar afectar el retorno de las ventas, dado que los precios fluctúan conforme a los requisitos sanitarios (Cárdenas, 2021). Esto se explica debido a que los distintos mercados tienen exigencias diferentes en cuanto a la calidad de los productos (Barreto, 2021); por lo que si estos solicitan una calidad más elevada, los requisitos son más exigentes y por ende el costo es mayor (Tryle, 2021). Al respecto, el especialista en Cuarentena Vegetal del SENASA explicó que el nivel de exigencia recae en la importancia que tiene la plaga asociada al producto para el mercado de destino; en otras palabras, si es una plaga inexistente en la economía importadora, esta tomará medidas más estrictas para que por ninguna circunstancia entre dicha plaga a fin de proteger su estatus fitosanitario, lo cual podría implicar, incluso, la restricción de importaciones de determinados productos (Aquino, 2020).

Por otro lado, en cuanto a las OTC, la percepción general fue que estas no tienen un mayor efecto en el comercio de productos agrícolas. En el caso de los espárragos, se indicó que el etiquetado no afecta a los costos, dado que es parte del proceso de producción (Barreto, 2021). Esto se explica debido a que el Acuerdo OTC para productos agrícolas se enfoca, en su gran mayoría, en temas de etiquetado y empaque, pero estos suelen guiarse por la norma internacional, la cual es el Codex Alimentarius. En ese sentido, el MINCETUR no ha identificado reglamentos técnicos para espárragos ni uvas que representen obstáculos a las exportaciones peruanas (Barreda, 2020).

No obstante, al tratarse de productos orgánicos, los cuales se encuentran dentro del ámbito del Acuerdo OTC dado que las normativas de los mismos califican como reglamentos técnicos, los requisitos de certificación sí repercuten en los costos. Sin embargo, sin la

certificación orgánica, el producto no puede ingresar al mercado de destino. Esto, podría mejorar a través de los acuerdos de equivalencia en materia de producción orgánica; pero hasta la fecha Perú no posee ninguno. Además, Perú no destaca en exportaciones de uvas ni espárragos orgánicos debido al alto costo que representa para los exportadores (Gutierrez, 2021).

Con respecto a la experiencia, los exportadores de espárragos comentaron que uno de los principales inconvenientes para exportar es el requisito de fumigación en destino con bromuro de metilo que solicita EE. UU., lo cual resta vida útil al producto. Al suceder eso, los espárragos peruanos pierden competitividad en términos de tiempo frente a los espárragos mexicanos, pues estos llegan con mayor rapidez al mercado estadounidense (Baertl, 2021). Asimismo, indicaron que la entrada a nuevos mercados depende de tres factores: las MSF, si existe o no protocolo sanitario y si los precios son favorables. Sobre este último, recalcaron que el espárrago se exporta en gran parte por vía aérea, sobre todo para destinos lejanos dado que la vida útil del producto no permitiría un transporte por barco; por lo tanto, los costos del flete promedio son muy elevados (Tryle, 2021). Con relación al trabajo de las autoridades, los exportadores de espárragos destacaron la labor de SENASA como autoridad sanitaria, dado que siempre coordinan directamente con los especialistas sobre los nuevos requisitos fitosanitarios que podrían ser exigidos en los mercados de APEC (Pat, 2021). Asimismo, sobre los protocolos fitosanitarios, destacaron el trabajo conjunto entre SENASA y el MINCETUR para evitar que estos generen sobre costos al exportador peruano (Barreto, 2021). Por otro lado, destacaron el trabajo del MINCETUR y PROMPERÚ en cuanto al apoyo a los exportadores para participar en las ferias internacionales, las cuales permiten un mejor posicionamiento de los productos peruanos (Pat, 2021).

Por su parte los exportadores de uvas indicaron que las problemáticas más frecuentes para exportar son las plagas cuarentenarias, tales como la mosca de la fruta (Caycho, 2021) y el chanchito blanco (Paredes, 2021), además de las restricciones sobre los LMRs (Burmester, 2021). Estos requisitos fitosanitarios requieren que las empresas poseen una determinada capacidad de recursos para llevar a cabo los análisis, el control, las certificaciones, las inspecciones y la cadena de frío que exigen los distintos mercados a fin de cumplir con el nivel fitosanitario exigido, lo cual implica mayores costos (Cárdenas, 2021; Ratto, 2021).

Incluso, algunos de ellos comentaron experiencias sobre detenciones en puerto de destino en mercados como Corea (Burmester, 2021) por los límites permitidos para el chanchito blanco y en EE. UU. debido a un problema con la cadena de frío (Ratto, 2021); en ambos casos, las empresas tuvieron que redireccionar sus contenedores hacia otros mercados que permitieran la carga. En cuanto al trabajo de las autoridades gubernamentales, destacaron el trabajo del SENASA por tener una coordinación directa en cuanto a los requisitos fitosanitarios y del MINCETUR para los temas comerciales.

Por otro lado, los representantes del sector público, el MINCETUR explicó que las preocupaciones MSF se abordan de dos maneras: cuando se trata de una barrera interna, es decir, que las empresas no saben cómo cumplir la norma, el MINCETUR brinda la información correspondiente, pero cuando se trata de una barrera externa, en otras palabras, el mercado de destino ha impuesto una barrera al comercio al tener un objetivo proteccionista, el MINCETUR maneja la preocupación a nivel bilateral y a nivel multilateral en el Comité MSF de la OMC (Valverde, 2020). Cabe señalar que las preocupaciones OTC se atienden de la misma manera; no obstante, los productos objeto de estudio no han presentado preocupaciones de este tipo como se indicó anteriormente. Por su parte, SENASA destacó la estrecha comunicación a nivel multisectorial que maneja con el MINCETUR (Aquino, 2021; Gutierrez, 2021). Asimismo, indicó que, de haber preocupaciones sobre requisitos fitosanitarios, lo primero que hacen es realizar las consultas técnicas con su contraparte; de no resolverse en dicha instancia, se emplean los mecanismos que existen en los capítulos MSF y OTC en los acuerdos comerciales (si los hubiera); si aun así no se llega a solucionar la problemática, se evalúa la necesidad de plantear una Preocupación Comercial Específica (PCE) ante la OMC (Aquino, 2021).

Con relación a los mercados con más requisitos, en el caso de espárragos, algunos entrevistados coincidieron en que es EE. UU. (Yturry, 2020; Valverde, 2020; Aquino, 2020) debido a la exigencia de fumigar el 100% del producto en destino con bromuro de metilo. Por otro lado, otros entrevistados manifestaron que los mercados más restrictivos son Australia y Nueva Zelanda, pues protegen su producción local de espárragos de las posibles plagas (Barreto, 2021). En el caso de Australia, los exportadores indicaron que a partir del 2020, la normativa sanitaria y medioambiental cambió por lo que no se puede fumigar en origen y,

actualmente, se exige que el espárrago se fumigue en origen, lo cual es una traba para los exportadores peruanos dado que SENASA y su contraparte australiana aún no tienen los protocolos sanitarios cerrados para establecer los requisitos para llevar a cabo dicha fumigación, por lo que las exportaciones peruanas hacia dicho mercado se mantienen paralizadas (Baertl, 2021; Tryle, 2021). Desde la percepción de otros exportadores, Japón (Pat, 2021) y Corea (Baertl, 2021) son mercados restrictivos debido a los requisitos específicos con respecto a los fertilizantes, pesticidas y agroquímicos permitidos. Otros mercados mencionados fueron Chile por la exigencia en las inspecciones (Pat, 2021).

Por el contrario, otros exportadores de espárragos consideran que EE. UU. es el mercado menos restrictivo dado que como se realiza la fumigación del producto en destino, hay muchas menos probabilidades de que se rechace la carga (Pat, 2021; Tryle, 2021). Por otro lado, otros exportadores e incluso funcionarios consideran a los mercados de la Latinoamérica, tales como México y Chile, como los menos exigentes en cuanto a requisitos fitosanitarios (Yturry, 2020; Valverde, 2020).

En el caso de las uvas, los exportadores señalaron a Corea del Sur como el mercado más exigente pues para ingresar, el producto debe tener cero presencias de plagas como el chanchito blanco o incluso de polvo (Caycho, 2021; Chávez, 2021; Burmester, 2021). Otros mercados mencionados fueron Nueva Zelanda, Australia y Japón por las exigencias de estos en cuanto al control de plagas (Chávez, 2021; Cárdenas, 2021; Ratto, 2021). En el caso de Japón, actualmente el Perú se encuentra en negociaciones para poder exportar uva hacia dicho mercado, por lo que, a la fecha, SENASA aún no ha suscrito algún protocolo fitosanitario con su par japonés (Ratto, 2021). También se identificó a México como uno de los mercados más exigentes debido a los requisitos para el tratamiento de frío, además de temas logísticos (Chávez, 2021; Ratto, 2021). No obstante, otros exportadores consideran que México es la economía más accesible y con uno de los menores tiempos para ingresar, lo cual es muy importante por la vida útil del producto (Caycho, 2021; Cárdenas, 2021). EE. UU. (Burmester, 2021) y China (Chávez, 2021) también fueron percibidos como unos de los mercados más flexibles con relación a las exportaciones de uvas.

En cuanto a la reducción de las MNAs, la percepción general de los entrevistados es que, por el contrario, estos han ido incrementándose a través del tiempo, mientras que los aranceles van disminuyendo a tal punto de incluso ser 0%. Por otro lado, los entrevistados señalan que los acuerdos comerciales son beneficiosos debido a que estos proporcionan un marco para negociar los requisitos técnicos y sanitarios, incluso para armonizarlos. Representantes del sector público y privado coincidieron en que, si bien los acuerdos comerciales permiten la apertura comercial debido a los bajos o, en algunos casos aranceles 0, el acceso real a los mercados internacionales se da cuando los exportadores cumplen con dichos requisitos (Barreda, 2020; Valverde, 2020; Yturry, 2020; Pat, 2021; Barreto, 2021; Tryle, 2021). Uno de los mecanismos para realizar consultas técnicas y negociar los protocolos sanitarios son los Comités MSF que se tienen en el marco de los acuerdos comerciales. En dichos Comités MSF, participan las tres autoridades sanitarias del Perú (la Dirección de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria [DIGESA], el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera [SANIPES] y SENASA), además de los gremios empresariales, lo cual facilita y acelera el procedimiento para acceder a algún mercado en específico (Aquino, 2020).

Con respecto al manejo de las MNAs dentro de APEC, los entrevistados aclararon que este es un foro no vinculante y de cooperación; si bien resaltaron que es un foro muy activo, no existen decisiones ni mandatos vinculantes, solo recomendaciones (Yturry, 2020; Barreda, 2020; Aquino, 2020). Asimismo, destacaron que en APEC se promueven las buenas prácticas en cuanto a las certificaciones sanitarias y fitosanitarias a través del intercambio de experiencias entre las economías (Valverde, 2020), además de fomentar el uso de normas y estándares a través del Subcomité de Estándares y Conformidad (Barreda, 2020). Adicionalmente, los entrevistados destacaron que APEC promueve la participación del sector privado; inclusive, estos perciben que sus preocupaciones son escuchadas dentro del foro, dado que hace un par de años, en el marco de APEC, se publicó una declaración que instaba a las economías a establecer MNAs más transparentes y lo menos restrictivas posibles al comercio (Yturry, 2020).

Finalmente, con relación a la metodología, tanto representantes del sector privado como del sector público coincidieron en que no conocen alguna metodología cuantitativa para

determinar el efecto de las MNAs, debido a la dificultad para medir las normativas. Señalaron que en APEC hay estudios cualitativos (Yturry, 2020) y que, en el marco de este foro, se fomenta el uso de buenas prácticas regulatorias, dentro de las cuáles se incluye la metodología de costo-beneficio para determinar los efectos que podría tener la implementación de una regulación (Barreda, 2020). No obstante, ni SENASA ni MINCETUR poseen una metodología cuantitativa para medir los efectos de las MNAs de las agroexportaciones, pero coincidieron en que esta sería de muchísima utilidad, incluso en el marco del PENX (Aquino, 2020; Valverde, 2020; Gutierrez, 2021).

443. Hallazgos relevantes

Debido a que las entrevistas realizadas fueron de tipo semi estructuradas, se pudo acceder a información relevante que no se había prevista en este estudio, pero que resulta importante para comprender mejor el contexto y los resultados del análisis cuantitativo, así como servir como fuente para futuras investigaciones sobre la materia.

En primer lugar, se destacó la disyuntiva actual entre el comercio versus la ciencia: los acuerdos firmados son acuerdos comerciales no científicos; no obstante, el Acuerdo MSF establece que los miembros de la OMC deben proveer evidencia científica, en la medida de lo posible, cuando impongan normativas MSF (Valverde, 2020). Este tema brinda un amplio espacio para debate en distintos foros multilaterales dado que se cuestionaría la legitimidad de las medidas impuestas por los países y se debatiría cuál es la delgada línea que distingue a una MNA de convertirse en una BNA.

En cuanto al Acuerdo OTC, si bien el enfoque de la presente tesis es principalmente en cuanto a los reglamentos técnicos, este acuerdo abarca también a las normas. En ese sentido, en el marco de APEC, se está fomentando el uso de estas, pues si bien son voluntarias, suelen ser más exigentes que los reglamentos técnicos, por lo que elevan la calidad de los productos y, por ende, la competitividad de los mismos en los mercados internacionales. En este contexto, Perú es muy activo en el Subcomité de Estándares y Conformidad mediante la participación del MINCETUR y el Instituto Nacional de Calidad (INACAL) (Barreda, 2020).

En ese sentido, la importancia de las normas para las agroexportaciones peruanas podría ser un tema de estudio para futuras investigaciones.

Con respecto a otras problemáticas para exportar identificadas por las empresas, la más común entre los exportadores fueron los altos costos de los fletes, específicamente los fletes aéreos para los espárragos. Según indicaron, estos altos costos son muy variables e incluso pueden determinar si la operación comercial se realizará o no debido a que dejan un margen muy pequeño de utilidad (Tryle, 2021). Además, comentan que esta situación se ha incrementado por la pandemia, debido a que de un día a otro puede subir dos o tres veces el flete (Pat, 2021).

Otro problema identificado es el nivel de acceso a la información que poseen con respecto a los requerimientos para ingresar al mercado de destino. En el caso de los productos orgánicos, el representante de SENASA indicó que esta era la problemática más recurrente, por lo que al no conocer los requisitos, las empresas no pueden certificarse, por ende, no pueden exportar sus productos (Gutierrez, 2021). Por otro lado, representantes del sector privado indicaron que producir espárragos o uvas orgánicas en el Perú es complicado, debido a la menor productividad dado que no se pueden combatir ciertas plagas a causa de las restricciones y prohibiciones de ciertas sustancias y pesticidas (Burmester, 2021).

Adicionalmente, en las entrevistas a representantes de las empresas exportadoras se destacó la relevancia de la asociatividad y la representatividad para hacer frente a posibles trabas comerciales. En cuanto a la asociatividad, esta es importante para el cumplimiento de los requisitos debido a que las PYMES no pueden hacer frente al costo de operaciones comerciales ni aplicar por sí solas a ciertas certificaciones para poder exportar (Pat, 2021). Con respecto a la representatividad, esta cobra importancia debido a que las empresas exportadoras suelen canalizar sus preocupaciones comerciales a través de los gremios y estos son los que se comunican directamente con las instituciones comerciales como MINCETUR y PROMPERÚ (Ratto, 2021).

Otros problemas identificados fueron los siguientes:

- Los intermediarios que no cumplen con los requisitos fitosanitarios (Pat, 2021).

- Las muestras enviadas son de calidad premium y cuando se concreta la venta, las empresas envían un nivel de calidad inferior, lo cual afecta el nombre del país, no de la empresa y genera desconfianza en los mercados (Yturry, 2020).
- El alto costo de las certificaciones voluntarias pero que son altamente demandadas por los mercados, tales como GlobalGap o certificaciones de carácter social (Valverde, 2020; Burmester, 2021; Chávez, 2021).
- La alta rotación de personal entre los funcionarios especialistas en las autoridades sanitarias, lo que atrasa los trámites que las empresas pueden realizar (Valverde, 2020).

Finalmente, si bien el 2020 está fuera del periodo de análisis, en el contexto actual por la pandemia, cobra relevancia el testimonio de la representante de ADEX, quien indicó que uno de los principales problemas durante la emergencia sanitaria fue la falta de digitalización de la documentación exigida por SENASA. Esto, debido a que la institución paralizó los trámites por un tiempo hasta que pudiera implementar la digitalización y aceptar certificados digitales o copias simples por parte de las empresas exportadoras, lo cual retrasó algunas operaciones comerciales (Yturry, 2020). En ese sentido, se recalcó la necesidad de continuar con esta política de digitalización al 100% a fin de agilizar las exportaciones peruanas y ganar mayor competitividad en cuanto a los tiempos frente a otros competidores internacionales.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Durante los últimos años, la vasta red de acuerdos comerciales entre países ha permitido la liberalización, incluso total, de algunos productos. No obstante, a la par que los países disminuyen sus tasas arancelarias, estos incrementan las MNAS en cantidad y complejidad, sobre todo, las medidas MSF y OTC (Valverde, 2019). Bajo el marco de los Acuerdos MSF y OTC, los Miembros de la OMC tienen el derecho de implementar medidas que permitan alcanzar los objetivos legítimos de interés nacional siempre y cuando estas no sean más restrictivas de lo necesario ni persigan fines proteccionistas; de lo contrario, se convertirían en barreras comerciales.

Según la OMC (2016), entre el 60-80% del comercio mundial está sujeto a regulaciones MSF u OTC en la mayoría de las regiones del mundo; además, a medida que aumenta el número de estas, las MIPYMES son las principales afectadas, sobre todo aquellas procedentes de países en vías de desarrollo, dado que suelen tener un comercio muy reducido con relación a su participación en la producción y empleo. Asimismo, estudios como los de Henson (2001), Disdier (2008), Martens (2015), e Hidalgo (2018) demuestran que las MSF y OTC afectan las exportaciones del sector agrícola, sobre todo en términos de costo y tiempo, y en especial a las PYMES exportadores de países en vías de desarrollo debido a que poseen pocas capacidades de recursos y estructurales para cumplir con los requisitos impuestos por los mercados de destino. En este caso, las medidas son percibidas como barreras por parte de las empresas exportadoras. Por otro lado, autores como D'Elia (2013), Fossati (2014) y Da Silva (2018) argumentan que estas medidas pueden convertirse en barreras cuando establecen requisitos más estrictos de lo necesario generando así obstáculos innecesarios al comercio, lo cual se ve reflejando en el número creciente de preocupaciones comerciales específicas planteadas por los miembros de la OMC.

Esta tendencia no ha sido ajena a las economías de APEC, las cuales son los principales socios comerciales del Perú al representar el 67% del comercio total (MINCETUR, 2021b). En específico, las medidas MSF y OTC impuestas por las economías APEC afectan principalmente a las exportaciones agrícolas de los mercados del bloque, de acuerdo con diversos estudios realizados en el marco de dicho foro (APEC, 2016; UNCTAD, 2018;

Cadot, 2018). Estos señalan que estas medidas pueden convertirse fácilmente en barreras comerciales, dado que implican altos costos para el cumplimiento de los requisitos, además de afectar la competitividad de las empresas.

En este contexto, la presente investigación tuvo como objetivo general determinar el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC. Para cumplir con dicho propósito, mediante la elaboración de una matriz de preselección de productos, se seleccionaron a las uvas y los espárragos como productos objeto de estudio de esta investigación debido a sus altos valores exportados hacia las economías de APEC y el número de años con apertura comercial, además de otros factores detallados en el Anexo 2.

Con base en la selección de los productos y la revisión de los antecedentes, se planteó un estudio de enfoque mixto con diseño explicativo secuencial, por lo que se realizó un análisis cuantitativo mediante el método del inventario y un modelo gravitacional, para posteriormente realizar un análisis cualitativo a través de entrevistas semi estructuradas a actores clave, tales como funcionarios de MINCETUR y SENASA, así como representantes del sector privado.

Con respecto al método del inventario, el análisis de resultados muestra un incremento en la cantidad de medidas MSF y OTC notificadas a la OMC por parte de las economías APEC que afectan a las exportaciones peruanas de espárragos y uvas. Cabe señalar que, haciendo una comparación entre ambos productos, se ha identificado que el número de medidas MSF y OTC ha incrementado en mayor cantidad en el caso de las uvas que para los espárragos. También es relevante resaltar que existen más medidas MSF que OTC aplicables para los mencionados productos. Con relación a la cobertura comercial, se determinó un incremento a lo largo del tiempo en cuanto a la complejidad de las MSF y los OTC. En 2019, se identificó que estas medidas representan el 95.10% y 81.09% de las exportaciones peruanas de espárragos y uvas, respectivamente. En primera instancia, estos resultados reflejarían que, efectivamente, las MSF y los OTC impuestos por las economías APEC hacia las exportaciones de espárragos y uvas peruanas han incrementado en número y complejidad a lo largo de los años.

En cuanto al modelo gravitacional, los resultados sugieren que las medidas MSF tienen un efecto restrictivo sobre las exportaciones peruanas de espárragos, dado que si una economía APEC impone una medida MSF, esta tendría un efecto negativo de 40.11% sobre las exportaciones de dicho producto. Por el contrario, en el caso de los OTC, no se tienen los suficientes elementos para concluir que no afectan a las exportaciones de espárragos, esto debido a diversos factores. En primer lugar, solo se halló un único reglamento técnico impuesto por Japón para dicho producto, por lo que no existe suficientes datos al respecto. Además, pese a que investigaciones previas señalan que los OTC cobran gran relevancia en las exportaciones del sector agrícola, funcionarios del MINCETUR y del SENASA mencionaron que, para el caso de espárragos peruanos, no se han identificado reglamentos técnicos que puedan generar obstáculos innecesarios al comercio. Adicionalmente, según los actores clave entrevistados, el costo del etiquetado, envasado y certificaciones es absorbido por el costo de producción, mientras que los costos y el tiempo que demoran cumplir con los requisitos sanitarios son mucho más altos. En ese sentido, en principio, el único reglamento técnico para espárragos no tendría mayor afectación sobre las exportaciones de espárragos peruanos. No obstante, el Acuerdo OTC también incluye a las normas, las cuales si bien son voluntarias, son ampliamente exigidas por los importadores en el mercado de destino, pero estas no fueron objeto de estudio al no estar sujetas a las notificaciones a la OMC. Por tal motivo, no sería correcto concluir que los OTC no tienen un efecto en las exportaciones peruanas de espárragos hacia APEC, esto debido a la falta de evidencia, además del alcance de la presente investigación.

En cuanto a las uvas, los resultados de las regresiones mostraron que las MSF no serían significativas para las exportaciones peruanas de estos productos destinadas hacia las economías de APEC, lo cual contradice no solo a las investigaciones previas las cuales demuestran que la gran mayoría de productos del sector agrícola está sujeto regulaciones MSF, sino también a las entrevistas realizadas en las cuales los actores clave manifiestan que las exigencias de requisitos fitosanitarios son muy elevadas en los mercados de APEC, lo cual muchas veces dificulta el ingreso de dichos productos. Sin embargo, debido a la falta de evidencia cuantitativa, no se podría formular una conclusión sobre la base de estos resultados. Esto se debe al número de datos obtenidos para este producto, dado que las exportaciones

peruanas de uvas recién cobraron en 2001, junto con la firma de protocolos fitosanitarios para este producto. En el caso de las medidas OTC, se presenta una situación similar a la de los espárragos, puesto que solo se hallaron 14 reglamentos técnicos aplicables a las uvas peruanas. En ese sentido, no hay suficientes elementos para concluir que los OTC no afectan las exportaciones peruanas de uvas destinadas a las economías APEC. Tal como en el caso de los espárragos, estudios previos demuestran que los OTC tienen un gran efecto en el comercio internacional de productos agrícolas; sin embargo, en las entrevistas realizadas, funcionarios públicos y representantes de empresas indicaron que los costos de estos requisitos, tales como etiquetado, envasado y certificación, se encuentran incluidos en el costo de producción, por lo que no se presentan trabas en comparación a los requisitos MSF. Cabe señalar que la presente investigación solo se enfocó en los reglamentos técnicos, pues el Acuerdo OTC establece que los Miembros tienen la obligación de notificar los mismos, por lo que esta información es pública a diferencia de las normas. En el caso de las normas, si bien estas son voluntarias, pueden ser exigidas por los importadores en los mercados internacionales al establecer requisitos aceptados por organizaciones internacionales reconocidas; no obstante estas no fueron objeto de estudio de la presente investigación.

Finalmente, a fin de complementar los resultados cuantitativos, se realizaron 15 entrevistas semi estructuradas a actores clave del sector público y privado. Al respecto, según la percepción de los entrevistados, las medidas MSF impuestas por las economías APEC tienen una afectación negativa en los costos, tiempos y la competitividad de las exportaciones peruanas de espárragos y uvas. Los entrevistados señalaron que, si bien los acuerdos comerciales permiten que los productos gocen de arancel 0, el acceso real a los mercados internacionales se obtiene cumpliendo con los requisitos técnicos impuestos por los gobiernos. En ese sentido, los representantes del sector público y privado coincidieron en que los requisitos fitosanitarios tales como medidas respecto al control de plagas, fumigaciones, requisitos sobre LMRs, y las certificaciones fitosanitarias representan altos costos para los exportadores e incluso demoras en los tiempos de exportación, lo cual disminuye la competitividad frente a otros proveedores internacionales.

Por el contrario, los entrevistados indicaron que, desde su experiencia, no perciben que los reglamentos técnicos afecten las exportaciones de productos agrícolas, dado que los

costos de etiquetado, envase y embalaje están incluidos en los costos de producción. No obstante, en el caso de productos orgánicos, SENASA mencionó que las regulaciones para este tipo de productos son cada vez más exigentes, por lo que ser percibidas por barreras al comercio por parte de las empresas exportadoras que no tienen la capacidad de recursos para cumplir con los requisitos exigidos por dichos mercados. Sin embargo, actualmente, las exportaciones peruanas de uvas y espárragos orgánicos no son significativas, precisamente debido a la dificultad que tienen las empresas para producirlos conforme a las regulaciones en dicha materia, tales como aquellas que prohíben o restringen ciertas sustancias en la producción de orgánicos. Adicionalmente, los funcionarios del MINCETUR recalcaron la importancia del uso de normas en el comercio, puesto que, si bien en el marco del Acuerdo OTC estas no son de observancia obligatoria, en la práctica, los importadores pueden exigir que los productos estén acorde a los requisitos adoptados por estándares internacionales, los cuales suelen ser más exigentes que los reglamentos técnicos a fin de elevar la calidad de los productos.

En cuanto a la reducción de las MNAs en el marco de APEC, los entrevistados señalaron que, a diferencia de los aranceles, observan que las MNAs van incrementándose en número y en exigencia de requisitos, especialmente las MSF y los OTC. Desde la perspectiva empresarial, si bien los acuerdos comerciales del Perú con los países del Asia Pacífico han promovido la liberalización del comercio entre ambas Partes, los productos peruanos no pueden ingresar a dichos mercados sin cumplir con las exigencias fitosanitarias y técnicas, las cuales muchas veces pueden resultar onerosas en términos de costos y tiempo. Por otro lado, los funcionarios del sector público manifestaron que los acuerdos comerciales que posee el Perú, así como su participación activa en foros multilaterales como la OMC y APEC, permite que existan diferentes marcos en los cuales se puedan abordar las preocupaciones comerciales sobre estas medidas, así como establecer compromisos y recomendaciones sobre la consistencia de las mismas a fin de evitar obstáculos innecesarios al comercio. Asimismo, si bien coinciden con lo expresado por el sector privado, destacan que uno de los beneficios de los acuerdos comerciales es que facilitan las negociaciones de los protocolos sanitarios y acuerdos de equivalencia, los cuales son mecanismos que permiten el acceso de los productos peruanos a los mercados internacionales.

En ese sentido y sobre la base de los resultados cuantitativos y cualitativos, se puede apreciar que, tal como muestran las investigaciones previas descritas en el marco teórico, las MSF afectan a las exportaciones peruanas de las uvas u los espárragos destinados a las economías de APEC. En el caso de los OTC, debido a la falta de evidencia cuantitativa, no existen los elementos suficientes para afirmar que estas medidas no afecten a las exportaciones de estos productos agrícolas con destino a los mercados de APEC.

5.2 Conclusiones

5.2.1. Hipótesis general

La hipótesis general planteada inicialmente fue que “las medidas no arancelarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC.” Al respecto, se puede concluir que, a nivel general, las MNAS, en especial las MSF, tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías APEC, en específico, hacia EE. UU., Japón y Corea del Sur, tal como lo manifestaron los entrevistados. Si bien el Acuerdo MSF reconoce el derecho de los Miembros de establecer las medidas que considere necesarias para asegurar los niveles adecuados de fitosanidad nacional, las MSF son percibidas como barreras al comercio por parte de las empresas toda vez que las exigencias son diferentes en los distintos mercados, además que pueden requerir procedimientos onerosos en términos de tiempo y costo, o incluso, en el caso de las PYMES, no tienen la capacidad para cumplir con dichos requisitos. Esta situación concuerda con lo expuesto por diversos autores tales como Henson (2001), Disdier (2008) y Wood (2017), quienes postulan que el grado de afectación de las MSF en las exportaciones está determinada por el nivel de desarrollo del país, el tamaño y la capacidad de las empresas para cumplir con los requisitos, así como el sector económico al que pertenezcan los productos.

Por el lado de los OTC, debido a la falta de evidencia por el número de datos cuantitativos, no es correcto afirmar que estos no tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas destinadas a las economías de APEC. Cabe señalar que el enfoque del estudio se centró en los reglamentos técnicos, una de las tres medidas comprendidas por el Acuerdo OTC, debido a que por su observancia obligatoria, estos son de

acceso público a diferencia de las normas. Al respecto, las investigaciones de ABAC (2016) y la OMC (2016) demuestran que los OTC pueden tener una afectación negativa al comercio de los productos agrícolas por dos factores principalmente: (i) cuando los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad presentan requisitos más exigentes de los necesarios para alcanzar un objetivo legítimo, o cuando las empresas no tienen los medios para cumplir con los mismos y (ii) cuando en la práctica, las normas son exigidas por los importadores internacionales debido a los altos estándares de calidad requeridos por el mercado. Cabe recalcar que el uso de normas es beneficioso para el comercio, pero si las empresas no tienen las capacidades para producir bienes conforme a las normas, pierden competitividad frente a otros proveedores internacionales.

522. Hipótesis específica 1

Al principio, se planteó como primera hipótesis específica que los OTC tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019. Como se indicó previamente, no existe suficiente evidencia debido a la falta de datos cuantitativos para afirmar dicha conclusión, puesto que se encontraron solo 14 reglamentos técnicos impuestos por las economías APEC aplicables para las uvas peruanas. Con respecto a la información recopilada en las entrevistas, los representantes del sector privado manifestaron no percibir a los reglamentos técnicos en materia de etiquetado y envasado ni a los procedimientos de evaluación de la conformidad como obstáculos innecesarios al comercio, puesto que los costos de estos requisitos son absorbidos por el costo de producción. No obstante, el ámbito de aplicación del Acuerdo OTC también abarca a las normas que, si bien no son obligatorias en principio, pueden ser exigidas en la práctica comercial de facto.

523. Hipótesis específica 2

La segunda hipótesis específica planteaba que los OTC tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019. Al igual que la hipótesis anterior, no sería correcto afirmar que los OTC no tienen un efecto negativo en las agroexportaciones de espárragos peruanos toda vez que no tienen los datos suficientes debido a que solo se halló un reglamento técnico aplicable a los

espárragos peruanos. Con respecto a la información cualitativa recopilada de las entrevistas, al igual que en el caso de las uvas, los representantes del sector privado indicaron que no perciben a los requisitos de etiquetado, envase ni certificaciones como trabas comerciales. En esta línea, los funcionarios del MINCETUR y SENASA indicaron que no han recibido preocupaciones comerciales por parte de los exportadores con respecto a estas medidas aplicadas al sector agrícola. No obstante, el SENASA recalcó que, de tratarse de productos agrícolas que además califican como orgánicos, deben cumplir con los requisitos establecidos por las regulaciones de producción orgánica de los mercados de destino, las cuales pueden ser exigentes. Sin embargo, en el caso de los espárragos peruanos – y también de las uvas – no se tiene registrados volúmenes de exportación significativos en la categoría de orgánicos, justamente debido a las dificultades para cumplir con los requisitos establecidos por los mercados de destino. Asimismo, al igual que con las uvas, cabe señalar que las normas juegan un rol fundamental en el comercio, e incluso pueden afectar al mismo si es que las empresas no tienen la capacidad de cumplir con los mismos. No obstante, debido a su carácter voluntario, estas no son públicas, por lo que no fueron parte del alcance de la presente investigación.

524. Hipótesis específica 3

La tercera hipótesis específica planteaba que las MSF tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019. En este caso, no se rechazaría esta hipótesis dado que los resultados cuantitativos, en específico los alcanzados a través del método del inventario, demuestran que las MSF tienen una alta relevancia con respecto a la cobertura comercial de las exportaciones peruanas de uvas hacia los mercados de APEC. Con relación a los resultados cualitativos, los entrevistados coincidieron en que algunos mercados como Corea del Sur, Japón, Nueva Zelanda y Australia imponen medidas fitosanitarias exigentes para el control de plagas, lo cual dificulta la entrada de uvas peruanas hacia dichos mercados al requerir altos costos de inspección, planificación y control. Esto es respaldado por los funcionarios de MINCETUR y SENASA quienes manifestaron que estas medidas suelen representar altos costos, tiempos e incluso pérdida de competitividad para los agroexportadores peruanos frente a otros proveedores internacionales.

5.2.5. Hipótesis específica 4

La cuarta hipótesis específica planteaba que las MSF tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019. En este caso, no se rechazaría esta hipótesis dado que los resultados cuantitativos demuestran que cuando una economía APEC impone una medida MSF, las exportaciones de los espárragos pueden decrecer hasta en 40.11%. Además, los entrevistados manifestaron que EE. UU. exige fumigación con bromuro de metilo en destino a fin de asegurar que el producto esté 100% libre de plagas. Para algunos exportadores, esto es visto como una flexibilidad, dado que al final la autoridad estadounidense es quien se asegurará de que el producto esté libre de plagas, mientras que otros perciben a este requisito como una doble exigencia puesto que también realizan fumigación en origen. En el caso de economías con Australia y Nueva Zelanda, estas han establecido medidas fitosanitarias que restringen el ingreso de productos que hayan sido fumigados con ciertas sustancias, por lo que los espárragos peruanos, actualmente, no pueden acceder a dichos mercados. Por otro lado, los funcionarios de MINCETUR y SENASA coincidieron en que el Acuerdo MSF reconoce el derecho de los Miembros a establecer las medidas que consideren apropiadas para mantener sus niveles sanitarios adecuados; no obstante, muchas veces, estas medidas pueden ser más exigentes de lo necesario y convertirse en barreras comerciales generando así preocupaciones comerciales.

5.3 Recomendaciones

Con base en los resultados y conclusiones obtenidas, se plantean las siguientes recomendaciones:

- Se sugiere profundizar el presente estudio considerando otras variables tales como asociatividad, si la medida fue presentada como una preocupación comercial ante la OMC, entre otras relevantes. Asimismo, se recomienda replicar el estudio para otros sectores de la oferta exportable peruana, tales como los productos pesqueros, textiles, o alimentos industrializados. Por otro lado, se recomienda también

realizar entrevistas preliminares a fin de determinar en qué MNA, ya sea MSF u OTC, se deberá centrar el estudio. Por ejemplo, en el caso de textiles, estos no están dentro del ámbito de aplicación del Acuerdo MSF, por lo que el estudio, en primera instancia, solo debería centrarse en el efecto de las medidas OTC.

- Dada la importancia de las normas en el comercio internacional, es recomendable realizar estudios sobre el efecto de las mismas para las exportaciones del sector agrícola. Se sugiere que dicho estudio considere también el enfoque cualitativo y se realicen entrevistas a funcionarios del Instituto Nacional de Calidad (INACAL) dado que es la autoridad competente en materia de normalización.
- Se recomienda replicar estudios similares para determinar el efecto de las MSF y los OTC en las exportaciones peruanas de productos orgánicos. Esto, debido a que en las entrevistas se recabó información acerca de las nuevas exigencias de los mercados con respecto a las normativas de producción orgánica, además de las trabas que están teniendo los exportadores para cumplir con las mismas.
- Debido al gran impacto que tiene la pandemia por la COVID-19 sobre el comercio, se recomienda realizar investigaciones para determinar el efecto de las MSF y los OTC notificadas en dicho contexto sobre las exportaciones del sector agrícola. Esto, debido a que los entrevistados manifestaron las diversas problemáticas que tuvieron que pasar para poder exportar sus productos.
- En el marco de las competencias del MINCETUR, se recomienda replicar la metodología cuantitativa de este estudio de manera periódica. De esta manera, la institución podrá conocer el verdadero efecto de las MSF y OTC en las exportaciones de diversos productos de la oferta exportable peruana. Además, se podría replicar el estudio para otros mercados, tales como la Unión Europea, la Alianza del Pacífico, entre otros socios comerciales.
- A nivel de APEC, se recomienda replicar un estudio similar analizando a APEC como bloque y seleccionando productos de interés común, y presentarlo al

Subcomité de Estándares y Conformidad del foro, a fin de discutir los resultados con representantes del sector público, privado y la academia de las 21 economías y así recabar contribuciones para formular buenas prácticas en cuanto a la implementación de medidas MSF y OTC.

6.3 Limitaciones

Durante la realización de la presente investigación, se encontraron las siguientes limitaciones:

- A pesar de que se realizó la matriz de pre selección de productos, el número de notificaciones MSF y OTC por producto fue un factor que no se consideró en la primera fase del estudio. Por ende, se tuvo problemas para realizar el análisis cuantitativo del efecto de las medidas en cuanto a las exportaciones de uvas, dado que estas solo tenían 1 notificación OTC por analizar. Además, muchos de los productos agrícolas que poseen altos valores de exportación, tienen una apertura comercial reciente, relativamente, por lo que los datos sobre las exportaciones de estos no favorecían el análisis longitudinal.
- Con respecto al alcance de las medidas OTC, solo se pudo analizar a los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad dado que estos son de carácter público. Por el contrario, el estudio dejó por fuera el análisis del efecto de las normas en las agroexportaciones dado que estas medidas son privadas, por ende, no son de libre acceso.
- En cuanto a las entrevistas, no se pudo acceder a más representantes de empresas, debido a que al momento que se realizaron estas, era la temporada alta para los productos objeto de estudio, por lo que algunos manifestaron no tener disponibilidad. Adicionalmente, debido a las restricciones por la pandemia, las entrevistas tuvieron que realizarse vía videoconferencia en su totalidad, por lo que no hubo oportunidad de realizar visitas in situ.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allen, T. y Arkolakis, C. (2014). The Armington Model. Northwestern ECON 460: Graduate International Trade.
- Anderson, J. E. (1979) A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *American Economic Review* 69[1], 106-116.
- Anderson, J. E., Larch, M. y Yotov, Y. V. (2015), ‘Estimating General Equilibrium Trade Policy Effects: GE PPML’, Munich, CESifo, Working Paper No. 5592.
- Anderson, J. y van Wincoop, E. (2003). “Gravity with Gravitas: a solution to the border puzzle”. *American Economic Review*, 93 (1): 170-192.
- Arbaiza, L. (2014). Cómo elaborar una tesis de grado. Alfaomega Esan.
- Arvis, J. y Shepherd, B. (2013) The Poisson Quasi-Maximum Likelihood Estimator: a Solution to the Adding Up Model in Gravity Models. *Applied Economics Letters* 20[6], 515-519
- Bajo, O. (1996). Teorías del comercio internacional: una panorámica. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*.
- Banco Central de Reserva del Perú. (Marzo, 2011). Glosario de Términos Económicos. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Bao, X. (2014), How do TBT Affect China's Imports. *Review of Development Economics*, 18: 286-299. <https://doi.org/10.1111/rode.12084>
- Bao, X. y Chen, W. (2013). “The Impacts of Technical Barriers to Trade on Different
- Beghin, J. y Bureau, J. (2003). “Quantifying the economic impact of technical measures”. En *The impact of regulations on agro-food trade. The technical barriers to trade (TBT) and sanitary and phytosanitary measures (SPS) agreements*, OECD, capítulo 3. París: OECD.
- Beghin, J. y Li, Y. (2012). A meta-analysis of estimates of the impact of technical barriers to trade, *Journal of Policy Modeling*, 34, issue 3, p. 497-511. Recuperado de <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:jpolmo:v:34:y:2012:i:3:p:497-511>.
- Bergstrand, J. (1985). The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474-481. doi:10.2307/1925976

- Bergstrand, J. (1989). The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71(1), 143-153. doi:10.2307/1928061
- Cadot, O., Ferrantino, M.; Gourdon, J.; y Reyes, J. (2018). Reforming Non-Tariff Measures: From Evidence to Policy Advice. Directions in Development—Trade; Washington, DC: World Bank.
- Canales, M. (2006). Metodologías de la investigación social. Santiago: LOM Ediciones. p. 163-165
- Centro de Comercio Internacional (ITC). (2012). “Surveying the scope of Non-Tariff Measures” en *ITC Specials*.
- Centro de Comercio Internacional (ITC). (2015). The Invisible Barriers to Trade: How Businesses Experience Non-Tariff Measures. Geneva: ITC, 2015. xii, 39.
- Centroamérica.
- Chan, J. (2008). APEC y el Perú Guía sobre el foro de Cooperación económica Asia-Pacífico y el Perú. Universidad de Lima. Lima.
- Chan, J. (2016). El Perú y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. *Agenda Internacional*, 23(34), 125-153. <https://doi.org/10.18800/agenda.201601.005>
- Chaney, T. (2008). "Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade." *American Economic Review*, 98 (4): 1707-21.DOI: 10.1257/aer.98.4.1707
- Chen, M. y Mattoo, A. (2008). “Regionalism in Standards: Good or Bad for Trade?” en *Canadian Journal of Economics* 41 (2008):838–63.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019). Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe. Naciones Unidas, Santiago. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748_es.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2010). *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. UNCTAD/DITC/TAB/2009/3. New York y Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado de https://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2012). Clasificación internacional de medidas no arancelarias. Ginebra: UNCTAD.

- Recuperado de https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditctab20122_es.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). & Banco Mundial (2018). The unseen impact of non-tariff measures: Insights from a new database. Ginebra: UNCTAD & Banco Mundial. Recuperado de https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2018d2_en.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2013). Nontariff measures to trade: Economic and policy issues for developing countries. Ginebra: UNCTAD. Recuperado de https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20121_en.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (setiembre, 2015). “Non-tariff measures and sustainable development goals: direct and indirect linkages”, en *Policy Brief*. UNCTAD/PRESS/PB/2015/9. Ginebra: Naciones Unidas, 37. Recuperado de <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1363>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (enero, 2016). “Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures”, en *Policy Brief*. UNCTAD/DITC/TAB/2014/4. Ginebra: Naciones Unidas, 37. Recuperado de https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2014d4_en.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2013). “Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries”, en *Developing Countries in International Trade Studies*. UNCTAD/DITC/TAB/2012/1. Ginebra: Naciones Unidas, 124. Recuperado de https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2014d4_en.pdf
- Consejo Consultivo Empresarial APEC (ABAC). y University of Southern California. (2016). Non-Tariff Barriers in Agriculture and Food Trade in *APEC: Business Perspectives on Impacts and Solutions*. California: ABAC & University of Southern California. Recuperado de tinyurl.com/y3y8dlyy
- Correia, S.; Guimaraes, P. y Zylkin, T. (2019), [Fast Poisson estimation with high-dimensional fixed effects](#), en *Stata Journal*, 20, (1), 95-115
- Daniloska, N. (2015). International trade with food and agricultural products: aspect of nontariff barriers en *Економски Развој-Economic Development*. 17 (1-2), 163-174

- DaSilva Glasgow, Dianna y Hosein, Roger, (junio, 2018). "Non-tariff Barriers to Trade: What Does the Experience of Guyanese Exporters of Food and Agriculture Products Reveal?," *Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, Estey Centre for Law and Economics in International Trade, 19(1).
- Deardorff, A. (1998), Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? En *NBER Chapters, National Bureau of Economic Research, Inc.*
- Decreux, Y., & Spies, J. (2016). Export Potential Assessments A methodology to identify export opportunities for developing countries. Recuperado de https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1089/epa-methodology_141216.pdf
- D'elia, C., Galperín, C., Michelena, G., & Molina, A. (2013). Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras en *Revista Argentina de Economía Internacional*.
- Díaz-Bravo, L.; Torruco-García, U.; Martínez-Hernández, M. y Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167. Recuperado en 27 de agosto de 2021, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009&lng=es&tlng=es.
- Disdier, A. y Marette, S. (2010), [The Combination of Gravity and Welfare Approaches for Evaluating Nontariff Measures](#), *American Journal of Agricultural Economics*, 92, (3), 713-726
- Disdier, A., Fontagné, L., y Mimouni, M. (2008). The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics*, 90(2), 336-350. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/30139588>
- Drogué, S. y Demaria, F. (2011), [Pesticides Residues and Trade: the Apple of Discord?](#), No 114445, 2011 International Congress, European Association of Agricultural Economists.
- Eaton, J. y Kortum, S. (2002) Technology, Geography and Trade. *Econometrica* 70[5], 1741-1779

- Evenett, S. y Fritz, J. (2015). The Tide Turns? Trade Protectionism, and Slowing Global Growth. *The 18th GTA Report*. London : CEPR
- Fally, T. (2015) Structural Gravity and Fixed Effects. *Journal of International Economics* 97[1], 76-85.
- Flores, A (2012). Factores que explican los flujos de comercio de
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum?* IMF, Washington DC.
- Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC). (1995). *Osaka Action Agenda*. Recuperado de <https://www.apec.org/Publications/1995/12/Osaka-Action-Agenda-1995>
- Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC). (2016). *Non-Tariff Measures Affecting Small and Medium Enterprises in the Asia-Pacific Region*. Recuperado de [https://apec.org/Publications/2016/06/Non-Tariff-Measures-Affecting-Small- and-Medium-Enterprises-in-the-Asia-Pacific-Region](https://apec.org/Publications/2016/06/Non-Tariff-Measures-Affecting-Small-and-Medium-Enterprises-in-the-Asia-Pacific-Region)
- Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC). (2019). *Annex A: Cross Cutting Principles on Non-Tariff Measures (NTMs)*. Recuperado de https://www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/2018/2018_amm/Cross-cutting-principles-on-Non-Tariff-Measures
- Fossati, V., Galperín, C., & Michelena, G. (2014). “Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de limones”. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 1: 65-83.
- Francois, J., & Reinert, K. (1997). *Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9781139174824
- Fugazza, M. (2013), [The Economics Behind Non-Tariff Measures: Theoretical Insights and Empirical Evidence](#) en *UNCTAD Blue Series Papers*, United Nations Conference on Trade and Development.
- Gandolfo, G. (1987). *International economics I y II*. Berlin: Springer-Verlag.
- Greene, W. (1981), Sample Selection Bias as a Specification Error: Comment, *Econometrica*, 49, (3), 795-98
- Greene, W. (2004). *Econometric analysis*. Boston: Prentice Hall.

- Haveman, J. y Hummels, D. (2004). “Alternative Hypotheses and the Volume of Trade: The Gravity Equation and the Extent of Specialization” en *Canadian Journal of Economics* 37 (2004):199–218
- Head, K. y Mayer, T. (2014). “Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook.” In *Handbook of International Economics*, Vol. 4, 131–95. Amsterdam: Elsevier.
- Heinemann, K. (2003). Introducción a la metodología de la investigación empírica en las ciencias del deporte. Barcelona: Paidotribo.
- Helpman, E.; Melitz, M; y Rubinstein, Y. (2008). “Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes,” en *Quarterly Journal of Economics* 123 (2008):441–87.
- Henson, S. y Loader, R. (2001) Barriers to Agricultural Export from Developing Countries: The Role of Sanitary and Phytosanitary Requirements. *World Development*,29, 85-102.
[https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00085-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00085-1)
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, M. (2014) Metodología de la investigación, 6ta ed, Ciudad de México: McGraw-Hill Education.
- Hernández-Nieto, R. (2012). Instrumentos de Recolección de Datos en Ciencias Sociales y Ciencias Biomédicas. Mérida: Universidad Los Andes
- Hidalgo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Economía y Desarrollo*, 159(1), 135-153. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842018000100009&lng=es&tlng=es.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.). Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Anual. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>
- Janesick, V. (1998). The dance of qualitative research design: methaphor, methodolatr, and meaning. In: Denzin, N.K., Lincoln, Y.S. (Eds). *Strategies of qualitative inquiry*. (pp. 35-85). Thousand Oaks, Sage
- Jensen, M. y Keyser, J. (2012), “Standards harmonization and trade: The case of the East African dairy industry”; in O. Cadot and M. Malouche, eds., *Non-tariff measures: A fresh look at trade policy’s new frontier*; Washington, DC/London: The World Bank/CEPR, 2012

- Jimenez, J., y Narbona, A. (junio, 2007). El idioma común como determinante del comercio internacional: el caso del español. En X Encuentro de Economía Aplicada, Madrid. Recuperado de <https://archivo.alde.es/encuentros.alde.es/anteriores/xeea/trabajos/j/pdf/163.pdf>
- Josling, T. y Roberts, D. (2011). “Measuring the impact of SPS standards on market access”. International Food & Agricultural Trade Policy Council Policy Brief.
- Kinzius, L., Sandkamp, A., y Yalcin, E. (2019). “Trade protection and the role of non-tariff barriers”, en *Review of World Economics*, Kiel Institute, 155:603-643. Recuperado de <https://doi.org/10.1007/s10290-019-00341-6>
- Kothari, C.R. (2004). *Research Methodology: Methods & Technics*. 2nd. ed. New Delhi: NewAge International Publishers.
- Krugman, P. (1980), “Scale economies, product differentiation and the pattern of trade”, *American Economic Review* 70: 950–9
- Krugman, P. (2013). Monopolio, oligopolio y competencia monopolística. En *Fundamentos de Economía*. (pp. 225-260). 2da Ed. Barcelona: Reverté.
- Krugman, P. R., y Obstfeld, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Editorial: Pearson. Recuperado de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Krugman_Obstfeld.pdf
- López, D. y Muñoz, F. (Noviembre, 2008). Los modelos de gravedad en América Latina: el caso de Chile y México. *Comercio Exterior*, 58(11), 803-813. Recuperado de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/120/6/803_LopezG-MunozN.pdf
- López, M. (2007). Intercambio comercial del Perú antes y después de los Acuerdos de Libre Comercio (Tesis de maestría). Recuperada de <http://www.um.edu.uy/docs/tesisfder-intercambio-comercial-del-peru.pdf>
- Maertens, M. y Swinnen, J. (2015), [Agricultural trade and development: A value chain perspective](#), No ERSD-2015-04, WTO Staff Working Papers, World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division
- Maertens, M., y Swinnen, J. (2009). “Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal.” en *World Development* 37 (1): 161–78.

- Manfred, W. (2012). APEC 2012: Desarrollo y proyecciones. *Estudios Internacionales*, 44(172), 89-99. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/41970594>
- Maskus, K., Wilson, J. and Otsuki, T. (2001), “Quantifying the impact of technical barriers to trade: a framework for analysis”, in Maskus, K. and Wilson, J. (eds.), *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: Can It Be Done?*, University of Michigan Press.
- Maskus, K.; Otsuki, T. y Wilson, J. (2005). The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in Developing Countries : An Econometric Study. Policy Research Working Paper; No. 3590. World Bank, Washington, DC
- Mendoza, A. (2010). TLC ¿y eso cómo se come? Red Peruana por una Globalización con Equidad. Recuperado de <https://www.redge.org.pe/cartilla-TLC-mendoza>
- Mill, J.S. (1997) [1844]. De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial. En J.S. Mill, Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política (pp.25-98). Madrid: Alianza Editorial.
- Min, S. y Thompson, W. (2016). "Non-tariff barrier on chicken imports into Russia: Impact on production, trade and prices," *Journal of Policy Modeling*, Elsevier, vol. 42(3), pages 583-596.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2018). Guía sobre Alertas de Importación de Estados Unidos y Gestión para la Exclusión de la Lista Roja de la FDA. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/394476-guia-sobre-alertas-de-importacion-de-estados-unidos-y-gestion-para-la-exclusion-de-la-lista-roja-de-la-fda>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2021a). Acuerdos Comerciales del Perú. Recuperado de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2021b). Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en *Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/APEC/inicio.html
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2021c). Reporte de Comercio Bilateral Perú – APEC. Recuperado de https://consultasonline.mincetur.gob.pe/Rep_Comer_Bilat/Comercio

- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2021). Acuerdos Comerciales. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- Montenegro, C., Pereira, M., y Soloaga, I. (2011). El efecto de China en el comercio internacional de América Latina. *Estudios de Economía*, 38(2), pp. 341-368. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0718-52862011000200001&script=sci_arttext
- Morales, O., Duarte, N., Marcia, G. (2015). Un Modelo de Gravedad Aplicado a las Exportaciones en Nicaragua en *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/294121009_Un_Modelo_de_Gravedad_Aplicado_a_las_Exportaciones_en_Nicaragua
- Naciones Unidas. (1969). Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Recuperado de https://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf
- New Zealand Institute Economic Research (NZIER). (noviembre, 2016). “Quantifying the costs of non-tariff measures in the Asia-Pacific region”, en *NZIER public discussion paper*. Recuperado de https://nzier.org.nz/static/media/filer_public/ac/2d/ac2d99f1-ac0f-4f53-86d3-e1d3d65e096a/wp2016-4_non-tariff_measures_in_apec.pdf
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (1995). Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15-sps.pdf
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (1995). Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2014). Obstáculos Técnicos al Comercio en *Series de los Acuerdos de la OMC*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tbt3rd_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2016). *World Trade Report 2016: Levelling the trading field for SMEs*. Recuperado de https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf

- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2021). Informe Anual 2021. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/annual_report_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (enero, 2012). Non-Tariff Measures and the WTO en *World Trade Report 2012*.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2003). “Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures: Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches”, en *OECD Trade Policy Papers*, No. 215. Paris: OECD Publishing. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/trade/estimating-ad-valorem-equivalents-of-non-tariff-measures_f3cd5bdc-en
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2018). “Quantifying the economic impact of technical measures”, en *The impact of regulations on agro-food trade. The technical barriers to trade (TBT) and sanitary and phytosanitary measures (SPS) agreements*, OECD, capítulo 3. París: OECD.
- Oxley, A. (2006). “APEC perspectives. Introduction”, en *The Australian APEC Study Centre, Monash University City Office (ed.). APEC perspectives 2006. Towards a dynamic community for sustainable development and prosperity*. Singapur: APEC Secretariat.
- Peterson, E. y D. Orden, D. (2008). “Avocado Pests and Avocado Trade.” *American Journal of Agricultural Economics* 90(2):321-335.
- Pinzón, S. (2005). Lenguaje, Lengua, Habla, Idioma y Dialecto. *Lenguas del mundo*, 71, 9-21. Recuperado de <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/RLT/article/view/545>
- Raffo, L. (2012). Una reconstrucción milliana del modelo ricardiano de comercio internacional. *Cuadernos de Economía*, 31(56).
- Ruffin, R. (2000). David Ricardo’s discovery of comparative advantage (Working paper University of Houston). Houston: University of Houston.
- Santos Silva, J. y Tenreiro, J. (2006). “The log of gravity”. *The Review of Economics and Statistics*, 88 (4): 641-658.
- Shepherd, B. (2016). *The Gravity Model of International Trade: A user Guide (An Updated Version)*. United Nations Publication. <https://doi.org/eISBN: ST/ESCAP/2766>

- Smith, A. (1981) [1776]. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Editada por R. H. Campbell y A. S. Skinner, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Liberty Fund, Liberty Classics Indianapolis.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2017). 20 años del Perú en APEC: La historia no contada.
- Tello, M., y Tello Trillo, C. (2008). Barreras comerciales y su impacto en las exportaciones peruanas (1992-2002). *Economía*, 31(62), 77-107. Retrieved from <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1189>
- Tinbergen, Jan (1962). "An analysis of world trade flows". En *Shaping the world economy*, Jan Tinbergen (editor). Nueva York: Twentieth Century Fund.
- Valverde, M.; Chan, J.; Huertas, D. & Ibarra, W. (2019). Study of APEC Economies' Sanitary and Phytosanitary (SPS) Notifications on Quality and Completeness of Information. Singapur: APEC. Recuperado de 134 <https://www.apec.org/Publications/2019/08/Study-of-APEC-Economies-SPSNotifications>
- van Tongeren, F., Beghin, J. & Marette S. (2009). A Cost-Benefit Framework for the Assessment of Non-Tariff Measures in Agro-Food Trade. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 21, Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1787/220613725148>
- Wood, J., Wu, J., Li, Y. y Kim, J. (2017). TBT and SPS Impacts on Korean Exports to China: Empirical Analysis Using the PPML Method. *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 31, Issue 2, pp. 96-114. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=3077078> or <http://dx.doi.org/10.1111/apel.12186>
- Yang, Z., Wang, X. & Su, Ch. (2006). A review of research methodologies in international business. *International Business Review*, 15, 601-617.
- Yotov, Y., et al. (2016), *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*, WTO, Geneva/UN, New York, <https://doi.org/10.30875/abc0167e-en>.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General / Planteamiento de la propuesta	Variables de estudio	Instrumentos
¿Cuál es el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC?	Determinar el efecto de las medidas no arancelarias en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC.	Las medidas no arancelarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas destinadas hacia las economías de APEC.	Medidas no arancelarias	Método del inventario. Entrevistas.
			Agroexportaciones peruanas destinadas a las economías APEC	Modelo econométrico basado en el modelo gravitacional
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variables de estudio	
¿Cuál es el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?	Determinar el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Los obstáculos técnicos al comercio tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Obstáculos técnicos al comercio	
¿Cuál es el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?	Determinar el efecto de los obstáculos técnicos al comercio en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Los obstáculos técnicos al comercio tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.		
¿Cuál es el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?	Determinar el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de uvas destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Medidas sanitarias y fitosanitarias	
¿Cuál es el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinadas hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019?	Determinar el efecto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.	Las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen un efecto negativo en las agroexportaciones peruanas de espárragos destinados hacia las economías de APEC entre los años 1995 a 2019.		

ANEXO 2: MATRIZ DE SELECCIÓN DE PRODUCTOS

PASO 1: *Seleccionar las variables de oferta, demanda y acceso al mercado pertinentes para el proceso de selección de los productos de objeto de estudio y asignarle ponderaciones.*

Los pesos más altos fueron asignados a dos variables claves para el desarrollo del presente estudio: (1) el número de economías con arancel 0% para el producto seleccionado, dado que esto implica una apertura de mercado, y (2) los años de apertura sanitaria que tiene el producto hacia las economías de APEC, desde 1995. Este último se debe a que es necesario contar con un horizonte de datos suficientes para determinar el efecto de las MSF y los OTC en el tiempo.

Tabla 14:

Variables de la matriz de preselección y sus pesos

CLASIFICACIÓN	VARIABLES	PESOS
VARIABLES DE LA OFERTA	Promedio del valor exportado en USD (1995-2019) hacia APEC	4
	Participación % en las exportaciones agrícolas hacia APEC - 2019	3
	Tasa Crec. Prom. Anual Exportaciones en USD (1995-2019) hacia APEC	2
	Número de economías APEC como mercado de destino - 2019	1
VARIABLES DE LA DEMANDA	Promedio del valor total importado por APEC en USD (2012-2019)	2
	Tasa Crec. Prom. Anual importaciones mundiales en USD (2012-2019)	1
	Número de mercados abastecedores del bloque - 2019	3
	Posición del Perú como abastecedor del bloque - 2019	4
OTROS	Número de economías con arancel 0% para el producto	5
	Número de mercados importadores con acuerdo comercial con el Perú	2
	Acceso a mercado: Número de protocolos sanitarios	4
	Años de apertura sanitaria desde 1995	5

Elaboración propia

PASO 2: Seleccionar los 15 primeros productos del sector agrícola peruano exportados hacia los mercados de APEC.

Se procede a buscar la información relevante con base en las variables escogidas en el paso 1. Posteriormente, se ordena del 1 al 15, siendo 1, el menor puntaje, y 15, el mayor puntaje, de acuerdo con los datos encontrados para cada variable.

En la Tabla 15 se muestra las fuentes de información de las cuales se recabaron los datos para este paso. En la Tabla 16 se muestra el desarrollo del paso 2.

Tabla 15:

Fuentes de información para cada variable

CLASIFICACIÓN	VARIABLES	FUENTE DE INFORMACIÓN
VARIABLES DE LA OFERTA	Promedio del valor exportado en USD (1995-2019) hacia APEC	SUNAT ADUANAS
	Participación % en las exportaciones agrícolas hacia APEC – 2019	SUNAT ADUANAS
	Tasa Crec. Prom. Anual Exportaciones en USD (1995-2019) hacia APEC	SUNAT ADUANAS
	Número de economías APEC como mercado de destino – 2019	SUNAT ADUANAS
VARIABLES DE LA DEMANDA	Promedio del valor total importado por APEC en USD (2012-2019)	TRADEMAP
	Tasa Crec. Prom. Anual importaciones mundiales en USD (2012-2019)	TRADEMAP
	Número de mercados abastecedores del bloque – 2019	TRADEMAP
	Posición del Perú como abastecedor del bloque – 2019	TRADEMAP
OTROS	Número de economías con arancel 0% para el producto	MACMAP
	Número de mercados importadores con acuerdo comercial con el Perú	MINCETUR – ACUERDOS COMERCIALES
	Acceso a mercado: Número de protocolos sanitarios	SENASA
	Años de apertura sanitaria desde 1995	SENASA

Elaboración propia

Tabla 16: Procedimiento del Paso 3

	VARIABLES DE LA OFERTA								VARIABLES DE LA DEMANDA								OTROS							
Productos	Promedio del valor exportado en USD (1995-2019) hacia APEC		Participación % en las exportaciones agrícolas hacia APEC - 2019		Tasa Crec. Prom. Anual Exportaciones en USD (1995-2019) hacia APEC		Número de economías APEC como mercado de destino - 2019		Promedio del valor total importado por APEC en USD (2012-2019)		Tasa Crec. Prom. Anual importaciones mundiales en USD (2012-2019)		Número de mercados abastecedores del bloque - 2019		Posición del Perú como abastecedor del bloque - 2019		Número de economías con arancel 0% para el producto		Número de mercados importadores con acuerdo comercial con el Perú		Acceso a mercado: Número de protocolos sanitarios		Años de apertura sanitaria desde 1995	
	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor	Dato	Valor
ARÁNDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMÁS FRUTOS DEL GÉNERO VACCINIUM, FRESCOS.	\$ 129,566,667	12	18 %	15	3585 %	15	11	10	\$ 1,328,393,375	10	13%	9	49	12	1	14	12	13	5	12	8	13	10	9
UVAS FRESCAS	\$ 164,111,276	14	14 %	14	43%	12	14	14	\$ 3,920,394,625	15	133 %	12	53	9	2	10	12	13	2	6	5	9	24	14
PALTAS FRESCAS O SECAS	\$ 269,502,207	15	11 %	13	20%	7	10	7	\$ 2,539,607,750	14	17%	11	52	10	2	11	12	13	8	15	13	15	3	1
ESPÁRRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	\$ 146,681,794	13	8%	12	12%	4	14	13	\$ 883,918,250	7	4%	2	40	13	2	12	13	14	2	6	4	7	25	15
MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	\$ 34,029,283	8	3%	11	19%	6	12	12	\$ 1,348,033,375	11	12%	8	69	6	3	9	12	13	2	6	4	7	25	15
QUINUA (QUINOA)(CHENNOPodium QUINOA), EXCEPTO PARA SIEMBRA	\$ 69,191,629	11	2%	10	-1%	2	18	15	\$ 141,215,625	4	297 %	15	32	14	1	15	14	15	2	6	2	5	3	1
DEMÁS PAPRIKA SECOS, SIN TRITURAR NI PULVERIZA; EXCEPTO EN TROZOS O RODAJAS	\$ 39,544,216	9	2%	9	31%	10	3	1	\$ 529,179,250	6	16%	10	73	4	4	8	13	14	0	1	0	1	3	1
NUECES DEL BRASIL, SIN CÁSCARA, FRESCOS O SECOS	\$ 44,182,323	10	1%	8	-4%	1	12	11	\$ 96,092,250	2	141 %	13	18	15	2	13	13	14	1	3	1	3	3	1
DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS FRESCOS	\$ 22,095,387	7	1%	7	8%	3	11	9	\$ 1,517,404,125	12	-9%	1	83	3	9	4	13	14	0	1	0	1	3	1
TARA EN POLVO (CAESALPINEA SPINOSA)	\$ 12,578,224	6	1%	6	22%	8	11	8	\$ 425,367,375	5	8%	6	94	2	7	6	14	15	0	1	0	1	13	12
DEMÁS FRUTOS DE CÁSCARA FRESCOS O SECOS, INCLUSO SIN CÁSCARA O MONDADOS.	\$ 3,014,661	5	0%	5	16%	5	5	5	\$ 1,108,300,250	9	8%	5	71	5	9	5	13	14	0	1	0	1	24	14
ORÉGANO (ORIGANUM VULGARE)	\$ 1,801,447	4	0%	4	23%	9	5	4	\$ 1,108,035,500	8	269 %	14	141	1	23	2	14	15	0	1	0	1	25	15
HIGOS, FRESCOS O SECOS	\$ 175,503	1	0%	3	56%	13	5	3	\$ 113,940,500	3	6%	4	50	11	7	7	12	13	1	3	1	3	23	13
FRUTOS DE LOS GÉNEROS CAPSICUM O PIMENTA, FRESCAS O REFRIGERADAS	\$ 250,820	2	0%	2	244%	14	4	2	\$ 2,141,008,875	13	5%	3	64	7	25	1	13	14	1	3	1	3	25	15
CÚRCUMA	\$ 311,266	3	0%	1	40%	11	6	6	\$ 62,776,875	1	12%	7	58	8	10	3	13	14	0	1	1	3	25	15

Elaboración propia

Paso 3: Luego de asignar valores a cada dato correspondiente a cada producto, multiplicar estos valores por las ponderaciones establecidas para cada variable en el paso 1. Para finalizar, escoger los productos con mayor puntaje final.

Cabe señalar que, en este caso se seleccionaron uvas y espárragos como objeto de estudio, productos que ocuparon el segundo y tercer lugar, respectivamente. Esto debido a que los arándanos no presentan datos transversales suficientes para determinar el efecto de las medidas no arancelarias como lo propone el objetivo de la presente investigación.

Tabla 17:

Puntaje final de cada producto

Productos	Puntaje final
ARÁNDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMÁS FRUTOS DEL GÉNERO VACCINIUM, FRESCOS.	440
UVAS FRESCAS	428
ESPÁRRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	397
PALTAS FRESCAS O SECAS	393
MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	353
QUINUA (QUINOA)(CHENNOPodium QUINOA), EXCEPTO PARA SIEMBRA	330
NUECES DEL BRASIL, SIN CÁSCARA, FRESCOS O SECOS	284
HIGOS, FRESCOS O SECOS	261
FRUTOS DE LOS GÉNEROS CAPSICUM O PIMENTA, FRESCAS O REFRIGERADAS	261
DEMÁS FRUTOS DE CÁSCARA FRESCOS O SECOS, INCLUSO SIN CÁSCARA O MONDADOS.	254
TARA EN POLVO (CAESALPINEA SPINOSA)	253
ORÉGANO (ORIGANUM VULGARE)	247
CÚRCUMA	247
DEMÁS PAPRIKA SECOS, SIN TRITURAR NI PULVERIZA; EXCEPTO EN TROZOS O RODAJAS	231
DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS FRESCOS	195

Elaboración propia

ANEXO 3: CUESTIONARIOS PARA ENTREVISTAS SEMI ESTRUCTURADAS

ENTREVISTA 1: EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?
2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta espárragos?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De ser así, ¿a cuáles?
¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?
4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de espárragos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.
7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para los espárragos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?
10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

ENTREVISTA 2: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?
2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De ser así, ¿a cuáles?
¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?
4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.
7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?
10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

ENTREVISTA 3: SECTORISTAS DE LA GERENCIA **AGROEXPORTADORA DE ADEX PERÚ**

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones agrícolas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuántas empresas dedicadas a la agroexportación agrupa ADEX?
2. ¿Cuáles son los principales productos que exportan dichas empresas?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?
4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF y los OTC a las agroexportaciones? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
5. ¿Considera que las MSF y los OTC son tan o más costosos que los aranceles o no?, ¿por qué?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Tiene conocimiento de alguna problemática que hayan tenido las empresas respecto al cumplimiento de las MSF y los OTC algún mercado? De ser así, comente su experiencia.
7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa para las empresas el costo destinado al cumplimiento de las MSF y los OTC?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las agroexportaciones? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC? ¿cuáles?
10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MSF y los OTC para el sector agrícola se está reduciendo o no?
12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MSF y los OTC para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?
13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?
14. ¿Cómo es la relación con el sector público respecto a las preocupaciones sobre las MSF y los OTC?

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?
16. ¿Qué utilidad proporcionaría a ADEX medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

ENTREVISTA 4: ESPECIALISTA EN MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de funcionarios expertos en comercio exterior respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función de la DRTCE?
2. ¿Cuál es su rol en la DRTCE?
3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de las MSF en las agroexportaciones?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MSF

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?
5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
6. ¿Considera que las MSF son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MSF

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado las MSF para los espárragos y las uvas?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos MSF para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?
9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a las MSF? ¿cuáles?
10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a las MSF?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MSF

11. De manera general, ¿considera que el número de las MSF para el sector agrícola se está reduciendo o no?
12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MSF para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?
13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?
14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MSF?

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs? ¿Cuáles son las que se emplean en APEC y en MINCETUR?
16. ¿Qué utilidad proporcionaría al MINCETUR medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

ENTREVISTA 5: ESPECIALISTA EN OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de funcionarios expertos en comercio exterior respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente los obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función de la DRTCE?
2. ¿Cuál es su rol en la DRTCE?
3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de los OTC en las agroexportaciones?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LOS OTC

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?
5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los OTC a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
6. ¿Considera que los OTC son tan o más costosos que los aranceles o no?, ¿por qué?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LOS OTC

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado los OTC para los espárragos y las uvas?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos OTC para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?
9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a los OTC? ¿cuáles?
10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a los OTC?

PERCEPCIÓN SOBRE EL AVANCE EN LA REDUCCIÓN DE LOS OTC

11. De manera general, ¿considera que el número de los OTC para el sector agrícola se está reduciendo o no?
12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de los OTC para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?
13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?
14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre los OTC?

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs? ¿Cuáles son las que se emplean en APEC y en MINCETUR?
16. ¿Qué utilidad proporcionaría al MINCETUR medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

ENTREVISTA 6: ESPECIALISTA EN SANIDAD VEGETAL

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de funcionarios expertos en sanidad vegetal respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función del SENASA?
2. ¿Cuál es su rol en la DSV?
3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de las MSF y los OTC en las agroexportaciones?

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?
5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF y OTC a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
6. ¿Considera que estos requisitos son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado las MSF y los OTC para los espárragos y las uvas?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de las MSF y los OTC para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?
9. Desde su experiencia, en cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿cómo aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?
10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MNAs para el sector agrícola se está reduciendo o no?
12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MNAs para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?
13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?
14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MNAs?

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?
16. ¿Qué utilidad proporcionaría al SENASA medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

ENTREVISTA 7: ESPECIALISTA EN PRODUCCIÓN ORGÁNICA

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de funcionarios expertos en producción orgánica respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas orgánicos destinados hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función del SENASA?
2. ¿Cuál es su rol en la SPO?
3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de los OTC en las agroexportaciones orgánicas?

PERSPECTIVA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?
5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los OTC a las exportaciones de espárragos y uvas orgánicos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?
6. ¿Considera que estos requisitos son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado los OTC para los espárragos y las uvas orgánicos?
8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de los OTC para los espárragos y las uvas orgánicos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?
9. Desde su experiencia, en cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿cómo aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a los OTC?
10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a los OTC?

PERSPECTIVA SOBRE EL AVANCE EN LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MNAs para el sector agrícola se está reduciendo o no?
12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MNAs para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?
13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?
14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MNAs?

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?
16. ¿Qué utilidad proporcionaría al SENASA medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

ANEXO 4: CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE VALIDEZ DE CONTENIDO PARA LA LISTA DE PREGUNTAS

Para obtener el CVC se debe aplicar la siguiente ecuación:

$$CVCt = \sum CVCic / N = \sum [[(\sum X_i / J) / V_{mx}] - Pe_i] (1 / N)$$

Al respecto, se debe iniciar con el coeficiente de validez de contenido por cada ítem (CVCi), para lo cual, se debe calcular mediante la siguiente ecuación:

$$CVCi = M_x / V_{mx}$$

M_x representa el nivel de valoración obtenido por cada ítem entre los jueces. Asimismo, V_{mx} representa la valoración máxima posible por cada ítem según sus escalas. Una vez hallado el CVCi, se debe de identificar la probabilidad de éxito de los jueces (J), para lo cual se debe emplear la siguiente ecuación. $Pe = (1/J)^J$ Posteriormente, se debe de continuar restando ambos resultados para poder determinar el coeficiente de validez de contenido por ítem corregido (CVCic):

$$CVCic = CVCi - Pe_i$$

Con el CVCic se puede obtener el CVCt al aplicar una última ecuación en la cual se suman todas los CVCic y se divide con el número de ítems (N) para obtener un promedio y, de esta manera, el CVCt.

Dependiendo del resultado final, el CVC se interpreta se la siguiente forma:

- Menor que 0.60, pertinencia y concordancia inaceptables
- Igual o mayor de 0.60 y menor o igual 0.70, pertinencia y concordancia deficientes.
- Mayor que 0.71 y menor o igual que 0.80, pertinencia y concordancia aceptables.
- Mayor que 0.80 y menor o igual que 0.90, pertinencia y concordancias buenas.
- Mayor que 0.90, pertinencia y concordancia excelente.

A continuación, se presentan los CVCt:

Cuestionario 1: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a empresas peruanas exportadoras de espárragos

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	37	9.25	10	0.925	0.00390625	0.92109375
Item 10	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Coeficiente de Validez de Contenido Total						0.96859375

Cuestionario 2: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a empresas peruanas exportadoras de uvas

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	37	9.25	10	0.925	0.00390625	0.92109375
Item 10	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Coeficiente de Validez de Contenido Total						0.96859375

Cuestionario 3: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a sectoristas de la Gerencia Agroexportadora de ADEX PERÚ

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375

Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 10	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 11	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 12	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 13	36	9.00	10	0.9	0.00390625	0.89609375
Item 14	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 15	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 16	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Coefficiente de Validez de Contenido Total						0.97109375

Cuestionario 4: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a especialista en medidas sanitarias y fitosanitarias del MINCETUR

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 10	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 11	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 12	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 13	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 14	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 15	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 16	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Coefficiente de Validez de Contenido Total						0.98984375

Cuestionario 5: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a especialista en obstáculos técnicos al comercio del MINCETUR

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375

Item 7	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 10	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 11	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 12	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 13	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 14	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 15	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 16	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Coefficiente de Validez de Contenido Total						0.98984375

**Cuestionario 6: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a especialista en sanidad vegetal del
SENASA**

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 8	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 9	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 10	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 11	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 12	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 13	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 14	36	9.00	10	0.9	0.00390625	0.89609375
Item 15	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 16	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Coefficiente de Validez de Contenido Total						0.97734375

**Cuestionario 7: Guía de preguntas para entrevistas semiestructuradas a especialista en
producción orgánica del SENASA**

	Total	Mx	Vmx	CVCi	Pei	CVCic
Item 1	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 2	38	9.50	10	0.95	0.00390625	0.94609375
Item 3	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 4	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 5	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 6	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375
Item 7	40	10.00	10	1	0.00390625	0.99609375

ANEXO 5: TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS REALIZADAS

ENTREVISTA 1: ESPECIALISTA EN MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

FECHA: 1 de noviembre de 2020

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Marcelo Valverde

CARGO: Especialista de la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior (DRTCE)

INSTITUCIÓN: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de funcionarios expertos en comercio exterior respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función de la DRTCE?

MV: Sí, claro. De hecho la Dirección de Requisitos Técnicos es bastante joven, tiene un poco menos de 5 años si es que lo recuerdo bien o ya está en los 5 años. Nació más o menos en el año 2015. Es una Dirección que no solo ve medidas sanitarias sino que por fin en esa primera vez se juntan lo que es obstáculos técnicos al comercio, que por su nombre no es algo malo sino simplemente que ese es el nombre del acuerdo... Es una Dirección bien singular porque, a ver, se negocia mucho aún pero también se busca implementar. Creo que sí tiene buenas iniciativas por donde ya ha estado por los antecedentes pero no necesariamente está posicionada donde debe estar, pero sí se encarga de la negociación aún de implementación de los temas no arancelarios desde el punto de vista de los requisitos técnicos porque temas no arancelarios hay muchos.

CR: Entonces, por lo que me cuentas, la Dirección de Requisitos Técnicos abarca no solo lo que es las medidas sanitarias y fitosanitarias sino también otras MNAs...

MV: Hay temas no arancelarios de defensa comercial, temas no arancelarios de cuotas...los temas de requisitos técnicos son temas muy específicos, no

necesariamente...si bien algunos tienen una idea, no necesariamente lo conocen, no necesariamente lo saben a profundidad por el hecho de que es uno de los pocos puntos donde el comercio se junta mucho con la ciencia. Al juntarse mucho con la ciencia entonces...no eres un científico pero sí tienes que estar abierto a las nuevas ideas que quizás nunca las escuchaste, ¿no? O sea, en algún momento la Unión Europea habló de los pesticidas, el tema endocrino, y el tema incluso ecológico en los LMRs, ¿no? Cosas por el estilo. O sea, es un tema bien peculiar la Dirección de Requisitos Técnicos, por eso está dentro de la Dirección de Políticas creo yo porque tiene que tener esta facilidad de ir de un lado a otro, ¿no? De negociación, políticas, facilitación...por qué no, también en temas económicos, la VUCE también. Entonces, es una Dirección de por sí que en el tiempo es muchísimo más transversal de lo que se pensó en un inicio, ¿no? Y se está en ese camino. Esa es la Dirección de Requisitos Técnicos que creo que día a día descubre más que tiene muchísimas cosas por aprender y muchísimos clientes internos, no solo externos, y estamos en eso. El tema es que finalmente el objetivo o la visión general es que las medidas no arancelarias técnicas no se transformen en barreras no arancelarias técnicas.

2. ¿Cuál es su rol en la DRTCE?

MV: Yo soy especialista en Requisitos Técnicos al Comercio Exterior en la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior en el MINCETUR. Yo básicamente me dedico a la negociación e implementación de capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias de los acuerdos comerciales en los que el Perú forma parte así como los foros en los cuales negociamos, y también me encargo de la implementación de ciertas políticas de comercio exterior relacionadas a requisitos técnicos, no solo medidas sanitarias digamos ahí, en las cuales nosotros como Ministerio, como Comercio Exterior, formamos parte tales como, muchas veces el PENX al 2025, y el Plan Nacional de Competitividad y Productividad al 2030 en la medida de 7.1 y en la medida de 7.3, básicamente, aunque también apoyo en otras relativas a...como te digo no necesariamente son solo las medidas sanitarias y fitosanitarias sino también en general a requisitos técnicos como tal, y bueno un poco también los asuntos administrativos de la Dirección. Eso es a lo que me dedico en la Dirección de Requisitos Técnicos.

3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de las MSF en las agroexportaciones?

MV: Claro, primero hay que definir qué son agroexportaciones, ¿no? Tú sabes en la OMC, el Comité de Agricultura por ejemplo tiene dentro el Comité de MSF, pero el Comité de MSF también ve pesca. Quizás cuando hable, yo hable de todo y yo creo que es lógico porque también se incluye a agricultura y alimentos. Entonces, las preocupaciones se abordan desde diferentes puntos de vista. Las preocupaciones creo yo se abordan desde el punto de vista cuando es una barrera, una barrera externa digamos, y cuando es una barrera interna. ¿Cómo es una barrera interna a mi parecer? Una barrera interna simplemente es que las empresas no saben muy bien la norma o no saben cómo acoplarse. Un ejemplo en este punto es por ejemplo la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos de Estados Unidos. O sea la norma salió, en general no es que levantó muchas preocupaciones a nivel multilateral y es necesario implementarla porque es uno de nuestros principales socios, entonces las empresas deben saber lo que demanda esa norma. Entonces, lo que demanda esa norma puede ser muy exigente, entonces hay que ir, gestionar y enseñarles a las empresas en la medida de lo posible en relación con PROMPERÚ, hoy con los gobiernos locales, ¿no? Y para eso existen los PERX porque te dicen qué productos incluso son los principales en la región, entonces tú te dedicas a trabajar con esas cadenas ya identificadas y sabes cuál es el potencial de la región. Entonces, ¿ese es potencial exportador? Ya, a ellos les enseñas. Y, por otro lado, está el tema externo cuando ya son barreras a la exportación, no necesariamente son medidas. Las medidas tienen un objetivo legítimo mientras que las barreras tienen un objetivo proteccionista. Cuando tiene un objetivo proteccionista, lo que nosotros hacemos desde el ámbito multilateral, primero, porque la Organización Mundial de Comercio nació primero, es a nivel del Comité MSF de la OMC se puede levantar preocupaciones, pero también se puede hacer reuniones bilaterales, en los dos sentidos. En las preocupaciones en el Perú es interesante ver la historia en el ámbito sanitario que si no me equivoco en la segunda o tercera reunión del Comité MSF por los años 1995/1996 el Perú con Chile, creo, fue de los primeros países que presentó una preocupación y no necesariamente una preocupación, era más un pedido de información a la Unión Europea, sobre pesca

si no me equivoco, pero después años más tarde y esa es una tendencia general creo yo, cuando he hecho algunas investigaciones, los países en desarrollo lo consideran así...es que los países en desarrollo aprendieron a utilizar el sistema multilateral aprendiendo a utilizar las preocupaciones, por ejemplo ¿no? Entonces, eso lo utilizan ¿para qué? Y sobre todo, creo yo, mucho en los países en desarrollo y latinos, formas de disuadir a los otros países latinos de aplicar barreras a las exportaciones Un ejemplo claro, algo que vimos el año pasado creo con Colombia por ejemplo cuando sacan una medida fitosanitaria para la exportación de café por unas plagas que SENASA en el Perú consideraba no cuarentenarias. Entonces, desde el inicio no aplicamos el ámbito multilateral, aplicamos el ámbito regional con la Comunidad Andina e iniciamos un proceso para declararlo como una barrera al comercio interregional. Fue avanzando bastante bien y de hecho la Comunidad Andina falló a favor de nosotros y le dio 30 días para retirar la medida. Estábamos en Bogotá y Colombia no decía nada, de hecho tenían un plazo más para presentar algo más. En ese momento lo que se presentó fue una decisión, que para esto como te digo hablando a título personal porque no hablo por el MINCETUR, muchas veces yo siento que tienen un miedo a tomar decisiones porque tienes que consultarle a absolutamente todo el mundo, hasta a tu almohada, cosa que no debería ser así, para tomar una decisión sobre todo una decisión que puede afectar miles y millones de dólares. Le escribimos una preocupación comercial a Colombia, una preocupación comercial es básicamente es exponer al miembro frente a la membresía de la OMC, básicamente no sucede nada salvo que haya un poco de presión internacional, pero sí funciona este juego del comercio exterior y ahí fue muy interesante la OMC porque justo yo recuerdo que estaba en Bogotá con nuestros colegas viendo la Unión Europea, y yo le digo a la contraparte Colombiana que le íbamos a dar una sorpresita y al día siguiente yo los veo moviéndose y riéndose, y al día siguiente ya tuvimos una reunión bilateral, ya fuera de Unión Europea y yo me acuerdo que estaba con la Cancillería, con el SENASA y con la Embajada de Perú en Bogotá, y estábamos yendo y diciendo “estos colombianos, nos tienen hartos. Vamos a ir frontales en esta reunión” y llegamos y fue un intercambio de palabras con la contraparte de comercio de Colombia que en su momento nos acusó de que si el CAN todavía seguimos el proceso, por qué le ponemos una preocupación comercial, y la respuesta es bastante

clara, o sea, Perú no porque inicie el proceso en uno va a dejar de usar el otro, ¿no? ¿para qué firmamos acuerdos comerciales? y por último, si al Perú le da la gana de hacer lo que le da la gana, ¿por qué Colombia me tiene que decir qué es lo que yo tengo que hacer? Y finalmente Colombia lo sacó, sacó la medida y no pusimos la preocupación comercial, y eso fue bastante interesante, ¿no? Cómo podemos tumbar una norma en unos cuantos días solo con el ámbito bilateral. No necesariamente lo mismo sucede con otras regiones, ¿no? Por ejemplo Europa. Europa es un socio muy fuerte, muy poderoso y de hecho 10 años estuvimos con los nuevos alimentos, con novel foods, con Europa, y quizás también, y esa es una opinión que yo he escuchado mucho de los chilenos, que nosotros tenemos un proceso administrativo y legal muy rápido a diferencia de los europeos. O sea los europeos necesitan al Parlamento Europeo o al Consejo Europeo para tumbarse una norma, en cambio nosotros al día de mañana, así como esa vez Colombia, nos podemos tumbar una norma sin ningún problema nos podemos tumbar una medida sanitaria. Y creo que eso nos falta y creo que esa reflexión de ese colega chileno, que por cierto ha estado en el 90% de las reuniones del Comité MSF, o sea no es cualquier persona, desde los inicios desde la ronda de Uruguay incluso entonces él conoce muy bien cómo se mueven las cosas, y Europa nunca ha cambiado realmente de perspectiva, ¿no? Siempre puede acusar Europa a su tema legal, siempre puede acusar Europa a que tiene a la EFSA. La EFSA también se equivoca, ¿por qué la EFSA tiene que ser correcta por siempre? Yo no entiendo ese tema. Está bien que sea de referencia, que sean europeos, pero a mí me vale madre o sea la Unión Europea también se puede equivocar, todos somos seres humanos. Y de hecho, con Europa no necesariamente fue el tema del cambio, pero el novel foods es bien discutible, y yo te lo digo desde una perspectiva de lo que se vio en el gobierno después de lo que yo he investigado sobre el tema, ¿no? O sea, Europa sí de cierta manera cambia su perspectiva en la actualización de la norma europea de novel foods, por ejemplo, pero no del todo porque sí tiene ciertas cosas que nunca las dijo en el ámbito multilateral, pero yo creo que las tiene guardadas pero si tú investigas las encuentras, de porqué se puede basar en su norma de novel foods, ¿no? El tema ahí, creo yo, que es el tema de lo menos restrictivo al comercio, quizás eso es, no necesariamente la falta de evidencia científica a ese momento.

CR: El comercio versus la ciencia.

MV: Sí, realmente. O sea, y ahí va el tema, ¿no? Nosotros firmamos un acuerdo comercial, no formamos un acuerdo científico

CR: Claro. Entonces, por lo que me comentas, las preocupaciones se pueden abordar desde diferentes foros, ya sea una preocupación interna o externa, tienes el foro multilateral, bilateral u otros medios en los que se pueda llegar a un acercamiento con otros países.

MV: Sí, de hecho en el ámbito interno sobre todo creo yo por ejemplo ya desde los últimos años desde las perspectivas de las regiones.....seamos sinceros, una cosa es Lima y otra cosa son las otras regiones. En las regiones yo creo que hay mucho tema de desarrollo de competencias aún, ir por las últimas noticias, ¿no? Y no es que ellos no quieran, a mí me parece que ellos son super pilas, pero muchas veces la información no llega y para eso estamos creo desde el Ministerio, desde PROMPERÚ y desde las otras instituciones del Estado. Ya si nos llega primero es porque nosotros somos la capital, pero no es que nosotros no podamos mandar la información o tenerla ahí escondida.

CR: Claro, ahí no corta la cadena. Debería seguir.

MV: Claro, esa información debe seguir. Yo te aseguro que a muchas empresas en las regiones les gustaría recibir las notificaciones MSF. No sé si reciben las de OTC, pero te aseguro que podrían recibirlas.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MSF

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?

MV: Yo tengo ahí varias experiencias creo. Una, la primera que hemos encontrado en empresas que han hecho inversiones antes, no se han dado cuenta de que existe el ámbito no arancelario, que no necesariamente tú tienes un acceso real. Si tú ves las noticias de lo que nosotros siempre, como MINCETUR, hemos expuesto lo mejor de los acuerdos comerciales, siempre te hablan de que tenemos reducciones arancelarias. Es muy poco de lo que te hablan de que tenemos un acceso real, y ¿por qué? ¿Qué es lo que más vende? En el acceso siempre hemos tenido el tema de la VUCE, el tema de aranceles en la agricultura y por otro lado los MNAS... ¿Cómo era? No me acuerdo

muy bien pero en general. Pero seamos realistas, en el mundo actual, en el mundo real no necesariamente los temas de aranceles son lo más importante, ¿no? Esa es una. O sea hay empresas que cuando inician no necesariamente saben que tienen el tema no arancelario y de hecho, al menos en mi generación cuando yo estaba en la universidad, jamás me enseñaron un tema no arancelario, me enseñaron solo aranceles, me enseñaron al Arco del Pacífico que era previa alianza del Pacífico y me dijeron que simplemente los países iban a reducir el 95% de sus aranceles y yo decía “wow qué bacán” y el día que entré al MINCETUR me dijeron “oye, no entra este producto al mercado” y yo dije “¿QUÉ?” O sea, lo que me enseñaron en la universidad no me sirvió de nada, ¿qué es esto? dije, y ahí lo aprendí, eso nunca me lo enseñaron en la universidad, me enseñaron los temas arancelarios, que todo es bonito, que los países se juntan, que los presidentes se dan la mano, pero nunca me enseñaron que realmente nunca puede haber un acceso real.

CR: Que pese a que puedas tener el arancel 0, hay algo que te puede impedir que entres al mercado, ¿no?

MV: Claro, puedes tener arancel 0 y puedes tener exportación 0. Lo más gracioso es que puedes tener arancel 0 y tener exportación de 3 mil u 8 mil dólares, y de hecho los empresarios lo dicen “que acá está la oportunidad, nadie ha ido, seguro no tienen contactos”. Todos creen que descubren por primera vez la pólvora y la realidad no es así, la realidad es que realmente ahí tienen un muro. Y de hecho, una vez empiezan a exportar poquito por poquito, y una vez yo escuché a la FDA de los Estados Unidos en una exposición bien interesante donde ellos decían, por ejemplo, que Estados Unidos siendo un país que recibe tanto del mundo, es que ellos no pueden revisar todos los cargamos porque sería imposible porque tanto llega que abrir contenedor por contenedor es ilógico, entonces hay una gestión de riesgo. Por eso muchas veces entraban exportaciones de productos que a veces estaban prohibidos, se les podía pasar, es algo humano, o sea es la probabilidad, pero cuando empiezan a crecer los temas es cuando se empiezan a dar cuenta. Eso pasó por ejemplo, nosotros empezamos a crecer y crecer y después nos empezaron a parar y parar. Esa es una de las barreras y problemas.

Lo otro, y llevándome a este tema, es que nosotros tenemos una cultura de la viveza y la viveza no funciona muchas veces en comercio exterior. Los justos pagamos por los

pecadores. Ejemplo claro es que nosotros a Estados Unidos...¿qué es lo que hicimos? Al Gobierno se le ocurrió la grandiosa idea de llevar la semilla de la quinua desde la Sierra a la Costa. Si lo pueden adaptar perfecto, el tema es que el cambio del clima hizo que, y probablemente no estaba previsto, nació una plaga que creo que era mildiu, y bueno tenías que fumigarlo para matarlo porque no podías mandarlo con plaga. El tema es que nosotros lo vendíamos a Estados Unidos como si fuera orgánico, los LMR tampoco eran muchos o sea del producto, y lo que nosotros hacíamos era mezclarlo porque nosotros somos vivos pues, tenemos calle. Entonces, lo mezclábamos, hasta que se dieron cuenta. Se empezaron a dar cuenta cada vez más y empezamos a tener más detenciones y obviamente los otros te van sacando ventaja, los otros países al toque se enteran del chisme y dicen “ah no, yo sí tengo que entregar el verdadero” y Bolivia decía “yo tengo que ser orgánico de verdad”. Entonces, lo que sucedió ahí es que nosotros fuimos a negociar con Estados Unidos. No es que los pesticidas sean necesariamente dañinos todos para la salud, de hecho en proporciones adecuadas son inocuos conforme al CODEX pero Estados Unidos obviamente tiene su legislación específica y si no está reconocido como tal, automáticamente es 0. Ahí se tuvo que entrar a toda una negociación pero a lo que voy es a la cultura del peruano, nadie se va a dar cuenta nos jugó mal. Y eso no cambia en realidad, existe en eso y en otros problemas sanitarios.

Los otros problemas que afrontan las empresas de hecho son las barreras, las barreras como tal. Un ejemplo claro, los colegas de Ecuador, que este último año les estamos poniendo una preocupación comercial por uvas y por cebollas, que esa es una barrera que los agrarios mismos han sacado su propia legislación y ahí yo tengo un coordinador de inocuidad de la agrocalidad que prácticamente me dice mentiras, y esto no lo hablo a nivel de Ministerio, lo hablo a opinión mía, o sea eso es patético, para mí eso no es de buena fe, no tiene ningún sentido dentro del acuerdo MSF, para eso sí existe acuerdo MSF, después lo quieren juntar a ah no que tú me das acceso para uno, yo te doy acceso para otro...por Dios, una cosa es un acceso nuevo y otra cosa es un acceso perdido, y eso no me parece buena leche ni una buena forma de negociar o sea me parece algo de alguien que simplemente no tiene una forma honesta, confiable de negociar, y los países van perdiendo la confianza. Tanta confianza que nosotros con algún otro país hemos tenido que poner, por ejemplo, a

nuestras embajadas, las oficinas de otras instituciones así tal cual guerra para que puedan firmar inmediatamente un acceso, ¿no? O sea para cerciorarse que el otro país realmente va a cumplir lo que ha dicho y eso era una vergüenza porque nosotros somos Gobiernos, o sea ¿con quién estamos con un delincuente? NO, nosotros somos Gobiernos y debemos tener esa confianza pero la perdemos, sobre todo entre latinos siempre tenemos esa cultura de decir mentiras o de comprometernos a cosas que no vamos a llegar a hacer y esos problemas afectan obviamente a nuestros exportadores. Otro de los problemas que afectan a las personas para exportar son los cambios, en el caso sanitario hay muchos cambios a veces.

CR: También de funcionarios.

MV: Sí, eso es algo que sucede no necesariamente sucede en el comercio exterior pero sí en algunas entidades, no en todas. Al cambiar, generan demoras y algunos vienen con otras perspectivas y no sé algunos tienen otra visión no necesariamente de comercio y como yo soy una persona crítico porque sino, no avanzamos, hay veces por ejemplo...yo entiendo que hay que tomar decisiones para todos pero si el algún momento la oferta exportable de Perú se junta en una o dos empresas...que tú ayudes a una o dos empresas para un producto específico, no te dice que tú estás favoreciendo a solo una parte del sector privado. De hecho, esa es la oferta exportable, es lo que tenemos. Entonces, ¿por qué no atenderlos? ¿Por qué decir que solo un gremio venga a hablarnos? Esas cuestiones creo que nos han generado barreras internas a nosotros mismos

Y finalmente, ¿qué otros problemas podemos afrontar? Ya otros problemas en general es que no necesariamente hablamos los mismos idiomas extranjeros, a veces el inglés nos cuesta en las regiones para poder entender. Bueno, son temas del día a día que se pueden presentar. Hay muchas empresas que no conocen el inglés y las normas están en inglés y en los temas sanitarios, y eso es algo que siempre rescato que siempre Estados Unidos señala mucho, es que los temas no arancelarios son normativos, los temas no arancelarios no son números en general, ¿no?, hay diferencia de un arancel, entonces es más difícil de entenderlo.

CR: El lenguaje es muy técnico.

MV: Es técnico. Entonces, tradúcelo del coreano al inglés y después tradúcelo al español, ¿lo interpretas tú igual que yo? No necesariamente. Muchas veces la

traducción es distinta y entonces por ahí pueden afectar ciertos problemas. Lo mejor es hablar con el importador, siempre es bueno desarrollar una buena relación entre las empresas con su importador. El importador sabe muchísimo del mercado de destino. Por ahí hablar con la OCEX es algo interesante, pero por ejemplo estos son algunos de los problemas que se presentan, ¿no? Y por supuesto no ver aislado el tema sanitario y el tema arancelario con los otros temas, por ahí quizás puede haber una cuota, quizás una restricción cuantitativa, porque no un antidumping, o sea hay que ver todo el ámbito comercial en general que es muy demandante pero también te retribuye bien, pero hay que conocer el tema. Y yo creo que en algún momento hay una investigación de la Universidad del Pacífico donde te dice, por ejemplo, que las barreras internas es el desconocimiento de los mercados. El desconocimiento de los mercados es porque mucha...¿cuánto por ciento de la exportación, o sea de las empresas exportadoras...? Creo que el 90% son PYMES, ¿no? o MYPES una de las dos...y eso se repite en general, a menos en APEC donde está tu investigación, se repite solo que claro la legislación cambia en lo que es una PYME...

CR: Pero el grueso siempre es una mediana y pequeña empresa, siempre.

MV: Claro, entonces esas empresas no tienen la capacidad para contratar un área legal y un área de calidad que vea los temas, ¿no? A diferencia de una trasnacional. Yo recuerdo una investigación con la SNI que nos decía que las grandes empresas lo que hacen es su trasnacional de allá con su trasnacional de acá empieza a hablar cuando hay cambio de norma, de qué va a suceder, de cómo se pueden apoyar. Nosotros tenemos una experiencia interesante, por ejemplo, con Trinidad y Tobago, país X con quien no tenemos gran cantidad de oferta exportable pero sí exportamos leche evaporada, entonces al exportar leche evaporada que después en época de pandemia no puedes mandar en físico el certificado, y nosotros como gobierno no teníamos un contacto, o sea el Ministerio de Comercio Exterior, ¿no?, sí había una embajada allá que no necesariamente sabía el tema, y ¿quién fue el primer contacto? Ni siquiera fue la embajada, fue la empresa. La empresa peruana habló con su filial allá en Trinidad y Tobago, fue a hablar con la autoridad, sacó el contacto incluso para saber a quién mandarle la carta, nos pasó el contacto, ya habían hablado y nos dijeron “sí, están dispuestos a aceptar por favor manden la carta de una vez”, entonces nosotros mandamos un correo para empezar para ver si existía esa apertura pero no respondían

porque a ellos les gusta la formalidad... yo no entiendo cuál es la diferencia entre un correo y una carta virtual, y bueno, lo bueno es que ya ahí la embajada también hizo lo suyo, finalmente ahí nos contestaron diciendo “sí, aceptamos sus certificados virtuales”, pero ves esa capacidad de la empresa de comunicarse con la filial de allá y listo.

CR: Es una capacidad que no tienen las pymes.

MV: Las pymes y las mypes no tienen esa capacidad de ninguna manera, o sea es bien difícil que una pyme tenga esa capacidad. ¿Con quién vas a hablar allá? No necesariamente el importador conoce a las autoridades salvo que sea una empresa grande. Entonces, siempre afrontan esos temas. Y lo otro es lo sanitario y lo no arancelario es lo mínimo, qué es lo que el país te va a aceptar para ingresar, pero lo comercial va más allá. Va más allá, por ejemplo, lo orgánico, un globalGAP, un comercio justo, un rainforest...muchas veces eso es más demandante de lo que te pide un país para ingresar. O sea tú puedes ingresar a Europa con tu certificado, pero te piden un globalGAP que escapa del ámbito sanitario.

CR: Eso ya te pide el mercado.

MV: Eso ya te pide el mercado y el mercado es mucho más demandante muchas veces.

5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

MV: Sí, yo creo que en espárragos y uvas somos bien fuertes en general. Hemos ingresado a buenos mercados, muy grandes incluso los asiáticos, con los europeos no tenemos problemas, bueno en algún momento hemos tenido rechazos pero no es que el mercado esté cerrado. Y yo quiero acá hablar de dos casos específicos, el de espárragos en Estados Unidos, espárrago verde, y el de uva en Japón. El caso de espárrago verde en Estados Unidos, yo tengo un artículo en la Pacífico donde está detallado el caso con las fechas exactos, nos encontraron una plaga y de ahí aplicaban fumigación al ingreso durante muchísimos años, creo que todavía lo aplican, y eso nos quita competitividad frente al espárrago que viene de México, y no necesariamente es la medida con un sustento técnico que pucha es lo máximo. Entonces, ahí durante años el Perú ha tratado de cambiar esta perspectiva, esta

aplicación. No se ha logrado, de hecho están haciéndose estudios últimamente. Yo creo que sí en parte están bien los estudios. Nunca paramos a Estados Unidos para decirle “oye, esto es una barrera”, s tú te das cuenta nunca le hemos puesto una preocupación comercial a EEUU, a la OMC me refiero, ¿no? Probablemente porque sea uno de los socios principales y también porque tiene cierta razón en algunos casos. Francamente yo muchas veces veo que a nosotros como país no nos miran igual, cosa que yo detesto. Algunas veces los europeos, por ahí me comentaban que preguntábamos que porqué nos hacen un cambio de fecha o...no, porque nos dijeron rotundamente que no. Decir rotundamente que no es como decir “tú eres un tercermundista, no puedes cambiar las cosas”. Siento que a EEUU lo hemos tratado muy blando. No soy el único. De hecho yo hace tiempo me gradué, saqué mi licenciatura en administración pero nunca en negocios internacionales, recién va a salir y va a salir mi tesis también, y entrevisté a un colega de Colombia que tiene la misma percepción, que mucho le hemos hecho frente a Europa en el ámbito multilateral pero a Estados Unidos no, y no es que EEUU no tenga barreras o sea es que siempre lo hemos tratado suavcito quizá porque es uno de nuestros principales socios. Y bueno el tema es eso, que se rompe la cadena de frío y tenemos menos tiempo de vida en la góndola frente a esta otra mercancía mexicana porque perdemos la competitividad y es uno de nuestros mercados más importantes. Si bien exportamos a otras partes del mundo yo creo que igual ahí genera impacto que es perjudicial y, seamos francos, yo recuerdo a Estados Unidos en algún momento vino por primera vez la secretaría de Agricultura y ellos querían una carta adjunta del acuerdo y la solucionamos como país, yo creo que hay cosas que se pueden mover no solo en el ámbito científico, en el sanitario sobre todo.

Y en el caso de las uvas, Japón. Las uvas van por muchísimo tiempo a Japón, como 10 años. Muchos mercados asiáticos negocian uno por uno. En la última reunión que tuvimos en el Comité MSF con Japón, yo recuerdo que Japón decía que seguía investigando el tema, haciendo su análisis de riesgo, que en el ámbito científico ellos no podían intervenir y esa es una constante con países desarrollados, con países no desarrollados, y para mí, bueno yo no soy científico pero tengo una opinión y tengo el derecho de tenerla, es un tema que no tiene mucho sentido. No tiene mucho sentido desde un punto de vista bien simple. Cuando se quiere se puede y realmente la política

de muchas aperturas creo que podrían respaldar mi teoría e hipótesis, e incluso creo que internamente uno de nuestros expertos por allá creo que me dio la contra en eso en la reunión, lo cual jamás olvidaré y en algún momento se la devolveré que...o sea, nosotros hemos firmado un acuerdo comercial, no hemos firmado un acuerdo científico, y el artículo 8 y el anexo C del acuerdo MSF muchas veces parece una puerta abierta para estas cosas, que los procedimientos de acceso, de inspección en la frontera, podrían ser eternos, pero no lo son. Y de hecho, si bien hay mucha crítica y el ámbito multilateral ahorita se ha iniciado un grupo de trabajo justo sobre ese anexo C para ver cómo solucionar y hacer los temas más ágiles, muchas veces los países usan como excusa eso, ¿no? Usan como excusa la ciencia. En este caso, lo de las uvas, creo que lo están usando durante muchísimo tiempo. Claro que en la resolución de diferencias te dice que no porque sean 2 o 3 años tienes que estar incumpliendo, tienen que ver caso por caso, pero claro no es que vamos a llevar a Japón a solución de diferencias para ver si está bien o mal. Entonces, hay que arreglarlo bilateralmente. El tema de que demore muchísimo tiempo es preocupante en el caso de Perú. Creo ahí también nos ha jugado mucho el tema de la desunión, o sea por un lado está el SENASA, por otro lado está la Cancillería, muchas veces MINCETUR está por otro lado, por fin nos estamos juntando mucho más creo yo, pero antes pues cada uno hacía lo que mejor podía, yo te hablo del año...cuando yo ingresé a MINCETUR, por ejemplo, veíamos un tema de prioridades de productos de acceso a EEUU cuando SENASA ya tenía su prioridad, y obviamente o sea se trasladaba por nuestras embajadas y ellas decían “acá hay una posición de la entidad competente sanitaria, otra posición de la autoridad comercial” y también en cierta parte los entiendo o sea ellos se guían por la autoridad competente, entonces si la autoridad competente sanitaria te dice una prioridad, ¿por qué la autoridad comercial tiene que poner otra prioridad? ...Entonces, últimamente estamos tratando de apoyar con un poco de información más...con un poco más de números. Es un buen soporte comercial que antes no lo dábamos y ahora lo estamos dando. Y así, cosas que nos afectan son el tema que los países a veces se demoran y esa demora es super difícil de probar dentro del ámbito del acuerdo MSF. Recuerda que no hay plazos en la MSF y en los acuerdos bilaterales tampoco hay plazos porque nadie te dice cuánto te debes demorar para hacer tu investigación, no hay plazo máximo. A veces, podría no darse por el

hecho de que tampoco te dan información, entonces te pasas, ¿no? En general, no tenemos esos plazos como tal, entonces ahí tenemos ciertos problemas que afectan nuestros temas de cumplimiento, requisitos. Ahora, el ámbito sanitario como tal no solo tiene que ser visto como ámbito externo, también desde el ámbito interno, y el ámbito interno de nosotros todavía en tema de gestión de riesgos no es total, no es pleno. Quizás se hizo un cambio en el ámbito pesquero, SENASA tiene algunas cosas y DIGESA todavía no, pero claro, no existe una gestión de riesgos pura netamente aplicada a las empresas como probablemente otros países lo tengan y podrían agilizar los plazos incluso de certificación y por supuesto en temas de competitividad, y es transversal, gracias a la pandemia todos los países se han dado cuenta de que necesitas cosas de manera virtual porque seguían hablando de temas en físico, o sea tú mandabas tu certificado fitosanitario en físico, ahora recién se han aplicado temas virtuales para hacer las cosas más competitivas. Es algo bueno que sacó la pandemia de los países porque antes todo era en físico y yo no sé por qué.

6. ¿Considera que las MSF son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

MV: Yo creo que son más costosas, de hecho porque muchas veces no hay aranceles, entonces al costar un dólar ya es más costosa que un arancel. Entonces, sí, de hecho siempre también hay un costo de adaptarse a la misma. Habría que ver, en algunos productos, no sé específicamente si en estos tendría que ver los requisitos de SENASA, piden certificación del lugar de producción, a veces piden LMRs, entonces por ahí pueden subir los costos, ¿no? Dependiendo del mercado. No existe como tal en el MINCETUR una cuantificación de los asuntos sanitarios, creo que de OTC tampoco sobre cuánto nos afectan por producto. Creo que hace poco sacaron temas logísticos de algunas cadenas, pero no es que tengamos esa cuantificación como tal para asegurar con números como algo fehaciente, digamos que lo tenemos como algo empírico, no lo tenemos como algo explícito. Creemos que sí, pero no podríamos probarlo cuantitativamente.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MSF

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado las MSF para los espárragos y las uvas?

MV: En general no tenemos grandes preocupaciones, para nosotros está funcionando bien y sí hay accesos que están en gestión, están avanzando. Entonces, ejemplos con otras economías, porque en APEC no son países sino economías, creo que no tengo, así que esos son los dos casos más fuertes. Si ha habido otras han sido gestiones que se han ido solucionando. A ver con los chilenos no recuerdo sobre estos dos productos algo específico, ni con los tailandeses ni con los holandeses, ¿no? No recuerdo, o sea no se me viene a la mente una demora indebida como con Vietnam, menos con Papúa Nueva Guinea. Pero no, creo que esos son los casos más llamativos porque son socios comerciales más grandes que creemos que de mejorar los temas deberían ser una mejora sustancial. Probablemente en espárragos sí porque ya ingresa, entonces bajar los costos...ahí sí. Pero uvas es un potencial, probablemente sí porque el mercado japonés es muy demandante, paga bien, probablemente sí sería bueno. Pero de ahí otro, no tenemos creo casos tan específicos.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos MSF para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

MV: No diría que más restrictivos, pero con más requisitos para el espárrago, EE. UU. y para la uva, Japón como te comenté... los que menos requisitos piden son los vecinos, los países de Latinoamérica.

9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a las MSF? ¿cuáles?

MV: Como te comentaba anteriormente, podemos hacer frente desde distintos foros y ámbitos... siempre procuramos comenzar con realización de consultas técnicas a nivel bilateral, si hay acuerdo comercial también podemos utilizar los mecanismos existentes en el capítulo MSF y si aún así no se soluciona la preocupación, pues ya ponemos una PCE en el marco de la OMC.

10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a las MSF?

MV: Hay diferentes formas. Una buena forma, que yo utilizo bastante, es las embajadas. Las embajadas...y viéndolo como un equipo, si tú le dices “dame una mano”, los países donde no hay acuerdos comerciales, sí van, apoyan, ayudan, si están interesadas en sacar algo bueno para los empresarios. Creo que sería ilógico pensar lo contrario, ¿no? Entonces, sí ha funcionado, incluso con los países que tienen oficinas comerciales porque no necesariamente las oficinas comerciales se dedican a los temas sanitarios, eso es interesante o sea ellos se dedican a la promoción, pero no ven los temas sanitarios. Probablemente a veces lo vean como un tema político, a veces no lo entiendan y ahí voy a los ejemplos, pero sino es mucho a través de embajadas y coordinan muy bien. Yo sí tengo buenas experiencias para qué. Tengo experiencias con países fuera de APEC, incluso con países donde tenemos acuerdos comerciales donde la embajada muy hábil la colega que estaba por allá lo invitó a desayunar al otro país, o sea fue, lo recogió en su casa, le invitó un café y estaba ahí dedo con el tema friega y friega con el tema peruano, o sea esas cosas para mí es un reconocimiento pleno total, si tienes las posibilidades, tienes el dinero, tienes el presupuesto, tienes el tiempo, ¿por qué no hacerlo, no? Y si no, siempre están los bilaterales en la OMC, también han funcionado. Y también porqué no, las relaciones informales que puedes tú desarrollar en foros non-binding como APEC, que creo que es lo que tú estás viendo. Nosotros muchas veces con, por ejemplo yo con EE. UU. les he hecho consultas sobre algunos temas específicos, con los chilenos, con los mexicanos, tenemos mucha afinidad básicamente por APEC. O sea ahí a los negociadores sanitarios, comerciales, los he conocido y con ellos he visto cosas, nos hemos molestado, informadamente hablábamos de los temas en algún momento, por ejemplo la palta con México en Puerto Varas el año pasado fue un tema en el que insistimos muchísimo al negociador mexicano porque finalmente no son muchos los que ven estos temas comerciales en los Ministerios, sobre todo en los latinos entonces son los mismos, se repiten, entonces esa persona era la misma en OMC y en APEC, y de hecho también nosotros como ganamos un financiamiento, yo lo traje, o sea yo le pagué para que vaya, obviamente yo le pagué porque es una persona que conoces, es mi amigo y porque tenía que tener otra persona detrás, o sea presionándolo. Entonces,

fue interesante porque sí funcionan esos foros informales, creo que funcionan bastante. Y después qué otros lugares creo que funcionan para las preocupaciones. Funcionan a veces los otros foros especializados, CODEX, por ejemplo, creo que es un buen lugar, cuando se reúne CODEX Latinoamérica, yo creo que ahí le falta sacar un poco más de provecho, pero sí funciona bien. Hay muchos países de los que yo he aprendido en el tiempo que sí están bien coordinados. Al estar bien coordinados entre ellos tiene pues la capacidad de...yo estoy tratando de ver un tema multilateral, te hago un proyectito similar en APEC y te pago el viaje para que tú vayas y después tomes una decisión en la región después te ayudo a dar cooperación a través de no sé del IICA o en el ámbito bilateral por ejemplo, ¿no?, y lo sigo moviendo. Entonces, si tú mueves un tema en la OMC, en paralelo lo puedes mover en APEC, en paralelo puede ser en el ámbito bilateral. Es bastante interesante esa forma de como tú tienes una gestión para ir moviendo los temas y que te puedan funcionar para tí. Ese nivel de relación no necesariamente lo tienes con nosotros internamente y menos con otros países. Mucho sí tratamos, y estamos mejorando creo yo con los andinos en el ámbito sanitario aunque igual nos peleamos, pero sí estamos ahí dándole poco a poco. Es la forma de manejar las preocupaciones fuera de lo formal ... muchas veces desde lo informal funciona muy bien y sobre todo cuando hay confianza. Podría llamar a mi colega mexicano, de hecho lo llamábamos y entre líneas lo amenazábamos, le decíamos “oye, te vamos a poner una preocupación, ponte las pilas”, y así con esos términos informales porque finalmente somos amigos, hay confianza y por ejemplo esa vez funcionó, la palta peruana entró a México. Claro, no funciona con todos.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MSF

11. De manera general, ¿considera que el número de las MSF para el sector agrícola se está reduciendo o no?

MV: Yo creo que no se están reduciendo, de hecho la teoría dice que probablemente aumente y de ahí se estabilice, y es que es un fenómeno relativamente nuevo, o sea en la OMC se anunció en el año 2012 con Pascal Lamy que dijo en ese informe de comercio de ese año que las medidas no arancelarias habían cambiado de lo que eran antes y se estaban volviendo más preponderantes en el comercio y es por diferentes

razones, porque la gente empieza a comer más sano, porque los países se comienzan a preocupar más por otros temas que no son arancelarios, algunos lo utilizan como barreras, o sea pueden ser diferentes perspectivas. Francamente, en ningún caso yo creo que es una sustitución al arancel por el simple hecho de que hasta ahorita no veo un sanitario en el mundo que el arancel es mínimo o se ha reducido el arancel. Los sanitarios no saben de aranceles, o sea yo creo que los sanitarios de lo último lo siguiente saben de aranceles, y de partidas arancelarias algunos, no todos tampoco. Entonces, de que sea una sustitución al arancel, yo entiendo que podría parecer obvio, pero como te digo no sé si la teoría ahí realmente conversa con la práctica. Quizá en algunos casos sí se pueda dar, no creo que en la mayoría francamente. Por eso también hay de esa teoría que te dice que es sustitutoria, está lo contrario, está la otra teoría que te dice que no es sustitutoria, que tiene otro enfoque que es el enfoque más de precaución. Y también, independientemente de que estén aumentando o no en cantidad, lo que sí están aumentando es en demanda, que sea un poco más complicadas a veces. No necesariamente los fito, los fito durante mucho tiempo está avanzado digamos de manera regular, o sea sí hay demoras en los análisis de riesgo de plagas, pero en lo sanitario o sea ya en la parte de inocuidad incluso yo creo que se está volviendo más exigente, en los LMR por ejemplo en el tema agrícola, solo en el tema agrícola, ¿no? Europa es muy demandante y en el caso de APEC hay economías que sí están haciendo sus propios análisis de riesgos a pesar de que existe la norma CODEX. Los EEUU también lo tiene, Rusia está haciendo y así otras economías. Entonces, la desviación de la norma internacional de por sí siempre puede generar complicaciones, hay que estar siempre atentos para que la evidencia sea tal cual, sea cierta, ¿no? Y eso, yo creo que lo sanitario, lo de inocuidad se está volviendo un poco más demandante, no necesariamente restrictivo, quizás demandante, quizás nos dimos cuenta de que lo que comíamos nos podía hacer daño o hemos estado utilizando otras técnicas que antes no utilizábamos y ahora sí necesitamos esas medidas no arancelarias. Por lo tanto ahí nos demanda algo, un poco más, los temas de inocuidad en general, pero yo rescato la... algunas vez escuché a un negociador argentino muy inteligente él que nos comentó que el privado ya lo hizo, y ¿a qué va?, a que la norma privada hace rato redujo los LMR a 0.

CR: O sea, ¿ya cumplió su función?

MV: No, es que la norma privada no tiene sus normas basadas en ciencia a diferencia de las normas sanitarias, es una preferencia del consumidor. Entonces hay normas privadas que hace mucho tiempo te dicen que el LMR es 0, sin pesticidas. Entonces, nosotros entre gobiernos muchas veces nos peleamos que sí que el LMR y muchas veces lo que prima en ese mercado es casi nulo y es interesante esa percepción del negociador argentino que muchas veces el privado marca una pauta y después de años el sanitario sigue esa pauta, y entonces muchas veces la norma privada ya logró lo que las normas sanitarias después de años hacen o buscan hacer. Entonces, muchas veces ya las normas privadas redujeron muchos LMRs y el mercado está concientizado que los pesticidas pueden hacer mal a pesar de que no necesariamente es totalmente cierto, puede haber cierta duda, y de ahí se vuelven más demandantes, los mercados se vuelven más exigentes, los gobiernos responden a las exigencias de los consumidores a pesar de que no necesariamente forma parte del acuerdo MSF y justo en la investigación que hacía EEUU, una funcionaria X que no se puede decir su nombre, decía, y era interesante porque yo no lo había visto en los ámbitos latinos pero sí en los ámbitos desarrollados, que había casos que las autoridades de países desarrollados se habían puesto a hacer análisis de riesgos de nuevos LMRs porque una celebridad en algún momento salió a decir que era dañino y es algo que puede ser complicado entender desde el ámbito comercial sanitario que ve estos temas, pero no de una persona que nunca lo ve. O sea si es que una celebridad sale y te dice que esto es malo en televisión nacional por ejemplo puede mover masas, el poder de influencia, y es interesante que por ahí puedan volver a ser restrictivas las medidas aunque no necesariamente sea en ciencia, ¿no? Yo recuerdo la “leche que no es leche” en Perú movió a la Directora General de DIGESA, me acuerdo clarito cuando le preguntaron en RPP sobre el tema si es que iba a renunciar y claro ella contestó desde el punto de vista CODEX, les decía que era inocuo como tal. Y finalmente renunció. Pero ahí puedes ver como ese tercer actor puede influir en que las medidas sean más restrictivas de lo que necesariamente deben de ser.

12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MSF para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

MV: Los acuerdos comerciales son un marco para negociar ciertos requisitos, como las MSF, por ejemplo... los acuerdos comerciales han permitido negociar protocolos sanitarios para asegurar el acceso de ciertos productos a mercados internacionales. Además, los capítulos MSF establecen mecanismos para la realización de consultas técnicas, intercambio de información, solicitudes de apertura de mercados, entre otros... es decir, los acuerdos comerciales no aseguran que se disminuyan los requisitos, pero sí permiten negociar el acceso real a los mercados

13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?

MV: Bueno, más que hablar de sus preocupaciones en APEC, es un ámbito muy constructivo, ¿no? O sea, no es un foro donde normalmente nosotros vamos con fuertes preocupaciones de violaciones al acuerdo. Más bien, buscamos generar un consenso porque APEC está en base al consenso igual que en OMC pero en OMC lo que tú acuerdas es vinculante y en APEC no. Entonces, lo que se busca es extender la forma de las buenas prácticas por ejemplo en el ámbito de certificaciones sanitarias y también fitosanitarias, aunque no mucho fito. Hay muchos talleres sobre compartir las buenas experiencias sobre por qué no poner certificación a todo porque en algún momento China había hecho una notificación de que iba a pedir certificación a los alimentos . Tú no puedes pedir certificación a la galleta, una club social, una soda field, no puedes porque es un alimento de bajo riesgo y porque sería innecesario al comercio pero no queda claro por ejemplo, o un caramelo tu no le puedes requerir un certificado sanitario porque su riesgo a diferencia de lo que sí los países consideran como alto riesgo como la leche, productos cárnicos o procesados porque vienen de un origen animal que puede tener cierta enfermedad zoonótica que se puede transmitir a los humanos. Finalmente lo que se buscaba era compartir esas experiencias. En el Food Safety Cooperation Forum había dos grandes líneas, una de ellas era certificación y la otra era si no me equivoco pesticidas, no estoy muy seguro, no recuerdo muy bien, pero una era certificación claramente lo recuerdo. Food Safety es inocuidad, pertenece al FCSC, mucho ITVT, mucho OTC, no necesariamente mucho sanitario, pero en ese pequeño grupito que se llama el Food Safety Cooperation Forum sí hay mucho sanitario y en ese sanitario eran esas grandes cosas, o sea era...certificaciones estoy 100% seguro, había dos road maps, uno de certificaciones,

el otro creo que era de pesticidas o algo por el estilo. En certificaciones se buscaba eliminar certificaciones innecesarias y de ahí promover un poco más la certificación virtual. Compartir experiencias era lo básico. Después en LMR se crearon, se compartieron como información y plantillas de lo que hacen los países, de sus normativas, de lo que te piden para hacer cambios de LMRs, por ejemplo si tu quieres pedir un cambio. últimamente lo que se estaba haciendo ya era avanzar en casos específicos, en medidas no arancelarias en general ahí técnicas que les puede suceder a algunos países para identificar nuevas cosas por hacer, por ejemplo en LMRs...también quieren pasar casos buenos de cosas que están este...de certificaciones, eso es en el Food Safety Cooperation Forum en general. El tema es que no existen indicadores, por ejemplo, de éxito en el Food Safety Cooperation Forum. Eso fue una crítica que el sector privado desde la Food Industry Asia con nosotros hicimos el año..ahce dos años si no me equivoco, porque se presentó un framework de true facilitation...mm no recuerdo exactamente creo que era de organización de sistemas y claro eran como que buenas ideas, una cosa bien general, y la pregunta que a nosotros nos surgió es, ¿si ya existen normas CODEX que hablan de este tema para qué existe este framework? La idea de para qué existe el framework según Australia, que fue la que lideró, era para que las economías reflexionen. Pero ya pues, seamos sinceros, ¿para qué perdemos plata en algo que no van a reflexionar porque ya está en la norma CODEX? En el taller cuando se entregó eso, muchas de las economías decían que esto era fundamental, que era excelente, yo no decía lo contrario pero lo que yo decía era cómo lo vamos a aplicar. Y yo recuerdo que dijeron, claro si hasta el CODEX tiene la capacidad de hacer planes estratégicos con indicadores, ¿por qué nosotros no podemos? A pesar de que el CODEX produce normas, ¿no? Y claro, ahí en el Food Safety siempre queda ahí ese tema. Por otro lado, desde el Perú lo que hemos propuesto ha sido el tema de la transparencia en el MSF, con eso se llegó hasta recomendaciones a nivel para los ministros, se hizo un estudio, ahora últimamente estamos haciendo un estudio igual con ITVT y con los principios de medidas no arancelarias en las preocupaciones comerciales de MSF y OTC. La idea es que estas medidas nos ean barrera y por lo tanto la idea es básicamente que las economías se pongan a ver lo que puede generar complicaciones. Felizmente en COVID no ha habido mucho tema aún, solo China entre APEC, pero sí

ahí son básicamente mejores ideas, mejores experiencias, no es que haya una política que diga vamos a destruir las medidas no arancelarias, eso no existe.

CR: Pero hay un trabajo conjunto, eso es a lo que voy. Hay un foro activo.

MV: Sí.

14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MSF?

MV: Nosotros como MINCETUR estamos en constante comunicación con los principales gremios tipo ADEX, COMEX, SNI, CCL, etc... entonces, la mayoría de veces son ellos quienes nos avisan cuando hay una medida que estaría restringiendo el comercio y ya de ahí nosotros coordinamos con nuestras autoridades sanitarias correspondientes y el Punto de Contacto del mercado de destino para tratar la preocupación... También lo que hacemos es remitir alertas sobre MSF que podrían afectar nuestras exportaciones... Entonces, sí, hay una comunicación fluida.

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs? ¿Cuáles son las que se emplean en APEC y en MINCETUR?

MV: No tenemos metodologías de aplicación, nunca lo hemos utilizado, nunca lo hemos hecho, nunca lo hemos visto. Creo que en realidad recién están midiendo el impacto de los acuerdos como tal, pero todavía no está publicado, creo que era el 30% de los beneficios de los acuerdos, pero de ahí en temas sanitarios no existe. En APEC tampoco existe, es que tampoco pues... ¿tú cómo mides una norma? Todas son normas, no son números. Sí hay metodologías por ahí en UNTACD, de repente en APEC se hizo algo por el estilo en general, no sanitario. Pero no, no se llegó a nada.

16. ¿Qué utilidad proporcionaría al MINCETUR medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

MV: Yo creo que una crítica al PENX es que no tiene indicadores. Podría ser interesante y creo que ahorita en el MINCETUR están haciendo indicadores para el PENX y por ahí podría ir el tema, ¿no? Entonces ahí tú ves año a año si has ido generando algo bueno o no porque hasta ahorita lo que hacemos es reportar las

acciones que hacemos conforme a PENX. Pero de ahí, ¿qué impacto hacemos realmente? No lo tenemos.

CR: Entonces, sí generaría utilidad.

MV: Sí, sí, sería interesante escuchar propuestas, ¿no? Tenemos 5 años recién de Dirección, estamos que nos ubicamos recién en el tiempo, ¿no?

ENTREVISTA 2: ESPECIALISTA EN OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

FECHA: 4 de noviembre de 2020

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Rocío Barreda

CARGO: Directora de la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior (DRTCE)

INSTITUCIÓN: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

OBJETIVO: Conocer la percepción y la experiencia de funcionarios expertos en comercio exterior respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente los obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función de la DRTCE?

RB: Bueno la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior forma parte de la Dirección General de Desarrollo de Políticas del Comercio Exterior del Viceministerio de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Y bueno, tenemos como finalidad básicamente lo que es el tema de la negociación, la coordinación y la implementación de lo que son los requisitos técnicos y aquí hablamos específicamente de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y el tema de obstáculos técnicos al comercio. Entonces, nosotros tenemos encargado, como te mencionaba, desde la parte de la negociación, la postura del país, y una vez que ya tenemos los acuerdos en nuestros diferentes acuerdos comerciales bilaterales, trabajamos también el tema de la implementación y develar que los compromisos que emanan de estos capítulos, específicamente, se cumplan. Tenemos que tener un trabajo muy coordinado con todo lo que son los sectores que tengan que ver con estos temas, los diferentes ministerios y un trabajo también muy coordinado con el sector privado para poder obviamente difundir las medidas que calzan dentro de estos dos ámbitos tanto que elabore el Perú como terceros países. Tenemos adicionalmente encargado dentro de la Dirección, el trabajo del sistema de información en materia de obstáculos técnicos al comercio, somos el punto focal del mismo para con la Organización Mundial de Comercio, y obviamente ayudar en el incremento de la oferta exportable con relación a estos temas.

2. ¿Cuál es su rol en la DRTCE?

RB: Yo soy Directora de la Dirección, pero también negocio los temas relacionados a OTC y Coherencia Regulatoria.

3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de los OTC en las agroexportaciones?

RB: Como te comentaba, específicamente lo que es el tema de obstáculos técnicos al comercio, cuando nosotros hacemos referencia a este tema estamos hablando puntualmente de tres tipos de normativas: lo que son los Reglamentos Técnicos, Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, y las normas. El mismo acuerdo define qué es un Reglamento Técnico, donde podemos señalar y clasificar básicamente a todos los productos industrializados que hayan ya pasado por un proceso de transformación, y también la definición señala que cuando se haga referencia a todo lo que es etiquetado, envases, empaques, también estamos hablando de Reglamentos Técnicos. En el tema de agroexportaciones normalmente aplica esto último, los países pueden plantear normativas en todo lo que se refiere a etiquetado, envases, que pueden afectar a este tipo de productos. Entonces, nosotros desde la Dirección, como te señalaba hace un minuto, somos el punto focal en esta materia y tenemos encargada la administración de toda la información que puedan emitir los países de la Organización Mundial de Comercio, y por ende recibimos toda esta información, la socializamos con el sector privado.

Esto lo manejamos desde que somos el sistema de información...manejamos el sistema de información en materia de OTC y, por ende, recibimos toda la información que emiten los demás países y a la interna nosotros hacemos un análisis de aquellas medidas que puedan tener un impacto en nuestros productos, en nuestros principales productos de exportación teniendo en consideración las exportaciones, cuáles son los principales mercados. Entonces, nosotros ahí hacemos un análisis de ello en aras de poder socializarlo con el sector privado en una etapa bastante temprana. La idea es que ellos puedan conocer esta información cuando todavía esta normativa está en etapa para comentarios, de proyecto con la finalidad de que puedan hacerse los comentarios que se consideren en aras de que esto una vez que entren en vigencia no sea un obstáculo innecesario al comercio.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LOS OTC

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?

RB: ¿A nuevos mercados? Pero, ¿estamos hablando específicamente de algún producto? Porque podríamos...

CR: En el sector agro, por ejemplo.

RB: El sector agro básicamente para el Perú yo considero que puede enfrentar ciertas barreras, por decirlo así, más desde el ámbito de lo que son las medidas sanitarias y fitosanitarias, más que desde el ámbito de obstáculos técnicos al comercio. Toda vez que, como te comentaba al inicio, cuando hablamos de obstáculos técnicos al comercio hablamos más de productos industrializados probablemente, ¿no? Nosotros somos un país que exporta básicamente lo que son productos frescos, estamos trabajando en el tema de las agroexportaciones o productos un poco más procesados, pero actualmente creo que las barreras en todo caso que el Perú podría enfrentar va más por el tema de medidas sanitarias y fitosanitarias que adoptan otros países y que sí pueden ser barreras para las exportaciones del agro o productos peruanos del agro, ¿no?

5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los OTC a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

RB: Puede que se hayan visto algunos casos, no recuerdo alguno puntualmente, pero sí cuando hay una nueva normativa o un requisito nuevo que no haya podido conocer el sector privado de antemano, pero en general no es un problema que nosotros hayamos identificado o del cual tengamos que trabajar de mano con el sector privado, no pasa por este tipo de productos en todo caso. Como te comentaba, el tema que describe el acuerdo de OTC básicamente para este tipo de productos pasaría por el tema de etiquetado y de empaque, que son temas generales y normalmente se guían por lo que establece la norma internacional, en este caso el CODEX, ¿no? Entonces, considero que no es un tema muy fuerte o muy complicado para nuestras exportaciones desde ese punto de vista.

CR: Ok, desde el lado de OTC porque desde el lado de MSF es diferente.

RB: Sí, ahí la cosa cambia.

6. ¿Considera que los OTC son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

RB: Sí, creo que pueden ser tan costosos, tan complicados para los exportadores como los aranceles. De hecho, ese es un tema que durante los últimos años, durante los cuales los países han trabajado para poder eliminar o disminuir el tema de los aranceles, específicamente, por un lado...o sea a través de la negociación de diversos acuerdos, en el caso de Perú, donde se trabaja la eliminación de los aranceles; por otro lado tenemos que las medidas arancelarias van en crecimiento, ¿no? Las estadísticas que se pueden obtener de los comités tanto de Obstáculos Técnicos al Comercio como de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en la OMC señalan que hay un incremento de las notificaciones que hacen los países de este tipo de medidas y a la par de un incremento de las preocupaciones comerciales específicas que presentan los países en estos dos comités, lo que es una clara señal que por un lado los países están trabajando en bajar o eliminar los aranceles, y por otro lado existen estas barreras que en algunos casos algunas son premeditadas, pero en otros sí pueden significar un claro costo adicional para el exportador.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LOS OTC

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado los OTC para los espárragos y las uvas?

RB: Como reglamentos técnicos como tal, no he identificado alguna en específico para dichos productos... es decir, no hemos visto notificaciones sobre proyectos de reglamentos técnicos que puedan afectar nuestras exportaciones en cuanto a esos productos... en MSF debe haber más medidas sí porque son productos del agro... Ahora, en APEC lo que se está fomentando es el uso de normas y estándares, que si bien son voluntarias, al ser más exigentes usualmente que los reglamentos técnicos, elevan la calidad de los productos y por ende la competitividad de los mismos frente a los mercados internacionales. De hecho, en APEC existe el Subcomité de Estándares

y Conformidad, en el cual Perú es muy activo a través del MINCETUR y el INACAL, que es la autoridad competente en normas en nuestro país.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos OTC para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

RB: No hemos identificado, al menos yo no tengo recuerdo que haya habido alguna barrera o alguna restricción innecesaria en este sentido con las economías de APEC. Entiendo que de haber regulaciones, estas se han basado en, como te comentaba, en la norma correspondiente que establece el CODEX, ¿no? Donde ahí te señala qué es lo que tú deberías solicitar en temas de etiquetado, incluso envases y empaques. Sí...no, no tengo ahorita...no recuerdo un tema complicado con ellos así que asumo que no hemos tenido mayores problemas.

9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a los OTC? ¿cuáles?

RB: En la mayoría de los acuerdos comerciales que tenemos nosotros, por no decir todos, tanto con países de APEC como los que no, los capítulos de obstáculos técnicos al comercio incluyen un comité de Obstáculos Técnicos al Comercio precisamente donde las partes, en este caso, pueden abordar aquellas preocupaciones que tengan por la emisión de regulaciones de la otra parte, ¿no? Entonces, existe un mecanismo, un pequeño foro si así lo quieres llamar, que establecen los acuerdos, específicamente los capítulos de OTC, para que se puedan tratar estos temas. Es como una réplica pequeña de lo que es un comité OTC en la OMC, pero a nivel bilateral lo que permite tener un acercamiento o abordar el tema de una manera más cercana con la contraparte.

10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a los OTC?

RB: En ese caso igual existen algunos mecanismos alternativos. Vamos a tener siempre el tema del comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio, ¿no? Estamos hablando de países que somos miembros de la

OMC, ahí siempre se puede abordar el tema, y de modo bilateral también en la práctica nosotros tratamos de trabajar mucho con lo que...o se trata de trabajar mucho con las embajadas en los diferentes países, trabajamos muy de la mano con el Ministerio de Relaciones Exteriores para poder abordar algún tema puntual específico que esté representando algún problema para el Perú. Entonces, es otro mecanismo que también nos ayuda a tener este acercamiento y la idea es como que ir quemando etapas, si eso no funciona obviamente pasaremos a la OMC que ya es un tema un poquito más formal y obviamente si eso no se resuelve, existen los mecanismos correspondientes para establecer demandas dependiendo del grado de afectación.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LOS OTC

11. De manera general, ¿considera que el número de los OTC para el sector agrícola se está reduciendo o no?

RB: Considero que se está incrementando, debido a que los consumidores son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad de los productos. Además, los gobiernos tienen todo el derecho de establecer regulaciones que busquen proteger sus objetivos legítimos tales como protección a la salud, protección al consumidor, al medio ambiente, temas de etiquetado, entre otros, bajo el amparo del Acuerdo OTC.

12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de los OTC para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

RB: Yo creo que sí, definitivamente, los acuerdos comerciales ayudan a por lo menos tratar o poder identificar en una etapa bastante temprana aquellas medidas que podrían ser complicadas una vez que ya entran en vigencia, ¿no? Ahí al menos en el tema de obstáculos técnicos al comercio, los países se comprometen...ya de por sí los miembros de la OMC tenemos compromisos de transparencia muy marcados que establece el acuerdo de OTC y en nuestros acuerdos bilaterales normalmente profundizamos en ellos, vamos un poco más allá, lo que nos da ciertos plazos adicionales para poder conocer esta medidas y trabajar algún punto que pueda ser complicado a futuro. Entonces, esto sí yo creo que sí es una herramienta, un mecanismo que ayuda a minimizar el impacto de este tipo de regulaciones para las exportaciones peruanas.

CR: Ok, lo que se busca es ser OMC-plus.

RB: Exacto. Sí, eso es lo que se busca en la negociación de los acuerdos bilaterales y ahondar un poco más, ir más allá de lo que establece la OMC, incluso una adicional con la contraparte.

13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?

RB: Bueno, en el marco de APEC, como te comenté, existe un subcomité que es el Subcomité de Estándares y Conformidad donde se abordan todas las medidas que se desprenden del acuerdo OTC. Ahí hablamos de normas y regulaciones y de evaluación de la conformidad, entonces cualquier tema que pueda resultar complicado creo que en el marco de APEC, las economías tratan de poder anticiparse a ello entonces normalmente hay un trabajo conjunto entre las economías, trabajos muy dinámicos, se presentan proyectos de lo que los países consideren que pueden haber problemas a futuro. Entonces, como tú sabes, APEC es un foro de cooperación, ahí no hay nada vinculante pero creo que sí el trabajo sirve mucho para poder adelantarse a problemas futuros que puedan existir, específicamente del comité a lo que se refiere a obstáculos técnicos al comercio.

14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre los OTC?

RB: Tenemos una comunicación constante. De hecho, semanalmente les enviamos las notificaciones OTC que emiten nuestros socios comerciales, además realizamos reportes sobre proyectos de reglamentos técnicos que podrían tener algún impacto en nuestras exportaciones y siempre les pedimos comentarios, si los tuvieran, claro, para poder retransmitirlos al Punto de Contacto del mercado que impone la medida.

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs? ¿Cuáles son las que se emplean en APEC y en MINCETUR?

RB: No tenemos una metodología en sí, pero creo que el trabajo que hacemos a nivel de la Dirección que te comentaba, de analizar la información en una etapa bastante temprana que recibimos de las notificaciones, creo que es una buena metodología para

poder, no sé si medir pero sí más o menos manejar un poco el impacto que pudieran tener las medidas que están elaborando terceros países. Creo que el tema de transparencia y...que el acuerdo OTC desarrolla muy bien, ayuda mucho a poder minimizar en todo el caso el impacto que podrían tener las medidas no arancelarias y específicamente hablando del acuerdo de OTC. En MSF es más o menos lo mismo, pero creo que en el acuerdo de OTC se establece mucho más claro está la transparencia de los plazos, lo que nos permite adelantarnos ahí. A nivel de APEC, se trabaja mucho el tema de lo que son buenas prácticas regulatorias, que creo que también es una metodología que los países poco a poco están aplicando más y permite en el corto plazo disminuir estos efectos de estos impactos que puedan tener los obstáculos técnicos al comercio de manera efectiva, ¿no? Este tema ha ido creciendo con los años, los países están adoptando cada vez más estos procedimientos que ayudan a esta disminución de barreras innecesarias finalmente.

CR: Claro, y dentro de buenas prácticas regulatorias hay toda una metodología en sí para determinar si cualquier documento normativo, inclusive los reglamentos técnicos, realmente generan un impacto bueno o malo, entonces por ese lado hay diferentes metodologías.

16. ¿Qué utilidad proporcionaría al MINCETUR medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

RB: La utilidad siempre va a ser buena creo, ¿no? Que podamos medir los impactos. Como te comentaba, no tenemos metodología en sí creo para medir impacto específicamente, creo que trabajamos un poco en la anticipación de ello, pero sí, siempre medir los temas, ya sean buenos o malos, yo creo que es importante y nos podría dar mayores herramientas para poder trabajar también anticipadamente o posteriormente a las medidas que se establezcan. Ahorita no tenemos una metodología, trabajamos un poco de manera anticipada, como te comentaba, pero trabajaremos en eso.

ENTREVISTA 3: ESPECIALISTA EN SANIDAD VEGETAL

FECHA: 12 de noviembre de 2020

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Luis Aquino

CARGO: Funcionario de la Dirección de Sanidad Vegetal (DSV)

INSTITUCIÓN: Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)

OBJETIVO: Conocer la percepción y la experiencia de funcionarios expertos en sanidad vegetal respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES**1. ¿Cuál es la función del SENASA?**

LA: Bueno, a ver. Tiene muchas funciones se podría decir que están asociadas tanto al comercio exterior como también en lo que es asistencia, se podría decir, a la agricultura nacional sobre todo pequeños agricultores. Si nos enfocamos en lo que es el comercio exterior, con entidades como el MINCETUR en el tema de lo que es acceso a nuevos mercados para nuestras agroexportaciones. Una función que va de la mano con esta actividad, con la agroexportación, es asegurar que nuestros productos de exportación cumplan con los requerimientos fitosanitarios para que puedan ingresar al mercado internacional a través de la certificación fitosanitaria y a su vez también vela por la sanidad de nuestra agricultura, aplicando medidas para el ingreso de productos varietales. Eso con relación a lo que es la agroexportación. Te mencionaba también pequeños agricultores...se viene trabajando sobre todo en aquellas plagas que son de importancia para la agricultura local se podría decir. Hablamos de lo que es en el cultivo de papa, en el cultivo de café, hay plagas que son de importancia las cuales no pueden manejar los agricultores individualmente, ¿no? Entonces SENASA interviene a través de programas fitosanitarios, asistencia en estos pequeños agricultores.

2. ¿Cuál es su rol en la DSV?

LA: Bien, a ver te explico. En la Dirección de Sanidad Vegetal tenemos 4 áreas: la Subdirección de Control Biológico, que tiene que ver todo lo que es investigación en

cuanto a la identificación de agentes de control biológico para la agricultura; la Subdirección de lo que es Vigilancia Fitosanitaria y de Riesgo, que tiene que ver con el monitoreo de las plagas en nuestro país, identificación de las plagas que son de presencia cuarentenarias para nuestro país cuando se trata de ingreso de productos vegetales; el otra área que es la Subdirección de Cuarentena Vegetal, la cual tiene que ver tanto con la importación como la exportación de productos vegetales en la cual yo laboro básicamente pues en el área de exportación; y la cuarta Subdirección es la de Moscas de la Fruta y Proyectos Fitosanitarios, que tiene que ver con el proyecto de erradicación de moscas de la fruta que se viene trabajando a cierto nivel de la costa peruana y también hay un área de Programas Fitosanitarios, los trabajos que te mencionaba que se hacen con los pequeños agricultores. Eso es en resumen la Dirección de Sanidad Vegetal en la cual vengo laborando.

CR: Ok, ¿y tú en qué área de todas estas que has mencionado estas?

LA: En la Subdirección de Cuarentena Vegetal, específicamente en el área de exportaciones.

3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de las MSF y los OTC en las agroexportaciones?

LA: A ver, nuestro ámbito en lo que es el acceso fitosanitario se enmarca dentro del acuerdo MSF, ¿sí? No tiene nada que ver...lo que es Obstáculos Técnicos al Comercio es otro ámbito, nosotros no estamos dentro de ese ámbito que tiene que ver con calidad. Básicamente, nosotros enfocamos el trabajo en cuanto a las restricciones fitosanitarias, si hablamos de cultivos agrícolas, ¿no? Dentro del acuerdo MSF también están los colegas veterinarios con temas de sanidad animal, y también las otras direcciones de inocuidad que tiene que ver con el MR, ¿no? Todos estamos metidos dentro del acuerdo MSF, pero específicamente, dentro del acuerdo MSF, estamos en el tema fitosanitario y básicamente las medidas que tú mencionas ¿cuáles son los impactos? Te podría decir, bueno a groso modo, el impacto siempre va a ser una decisión sobre la cual el comercio no va a ser tan fluído, ¿no? Son decisiones, son empresas que están restringidas por el tema de las plagas. Se tiene previsto trabajar cuál es el impacto de la aplicación de estas medidas en el comercio. Ahorita no te

podría dar datos de cuánto es. Se viene trabajando, y no se viene trabajando como SENASA, te podría decir que SENASA lo viene trabajando en un área de Dirección Regional. Nosotros como autoridad de protección fitosanitaria estamos también participando en lo que es a nivel regional u organismos regionales de protección fitosanitaria o RPFs en el marco del acuerdo MSF, con nuestros pares del Mercosur. Así como también con el COTASA, que es el Comité Técnico de Sanidad Agropecuaria. También venimos participando en el Comité de Sanidad Vegetal del Cono Sur, que están los países que conforman el Mercosur. También participamos de ese y en ese Comité se viene trabajando un programa a futuro para medir ese impacto. Todavía no tenemos un avance pero se tiene previsto hacer ese estudio.

CR: Entonces tienen varias mesas, por decirlo así, varias mesas de diálogo en las que participa el SENASA para discutir dichas preocupaciones.

LA: Así es.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?

LA: Como problemas que podría mostrar el exportador se podría decir. Se podría decir cuál es el problema como país, no como empresa. Porque nosotros velamos que nuestro producto....cuando nuestro producto ingresa a otro país, es un producto de Perú, ¿no? Nosotros velamos para asegurar que el producto se mantenga en ese mercado, que no nos cierren las puertas por incumplimiento o detección de una plaga, por un incumplimiento en nuestra función que es asegurar que el producto esté libre de las plagas que son importantes para el país de destino. Siempre va a haber un riesgo, ¿no?, porque la certificación sanitaria que realiza el SENASA o cualquier entidad no es absoluta, siempre hay un riesgo, pero nuestra función es que el riesgo sea mínimo, ¿no? Entonces, nuestra preocupación va de que el producto esté libre, sin embargo cada vez se nos hace más complicado como entidad porque la agroexportación va creciendo, las áreas van creciendo, los volúmenes van creciendo, sin embargo SENASA no crece tanto a lo que es la parte operativa, los inspectores. A través de los inspectores nosotros aseguramos que el producto que se va a exportar cumpla con los requisitos fitosanitarios. Entonces, lo ideal es que esta verificación de

que el producto cumpla...se tiene mayor seguridad si es que lo hacemos desde la fase de producción en el campo de cultivo asegurando que al cultivo se le ha hecho un monitoreo, se ha hecho control de la plaga, luego de esto se lleva a la planta empacadora para que pueda asegurarse que el producto se mantenga limpio de la plaga y así, ¿no? Y después verificar el producto terminado para su exportación y verificamos que el producto está libre. Sin embargo, hay mucho riesgo de que esto no se pueda asegurar cuando el exportador no asume la responsabilidad desde lo que está en la fase productiva. Para nosotros, para asegurar la calidad fitosanitaria, es que el exportador debe participar desde la producción y no desde la etapa final que es acopiar.

5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF y OTC a las exportaciones de espárragos y uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

LA: A ver, de todas maneras tiene un impacto comercial lo que son la aplicación de medidas para el ingreso de un producto, ¿no? Es por eso que, nosotros, un poco lo que es (se corta el audio unos segundos) la negociación toma tiempo hacer un análisis de qué plaga podría ingresar con un producto y tienen que establecer medidas para minimizar ese riesgo, ¿no? Establecer las medidas implica para el país exportador incrementar el costo del producto para que pueda ingresar. Por ejemplo, que aplique un tratamiento, la fumigación en espárragos. El espárrago requiere de una fumigación para que ingrese a Estados Unidos por ser el principal mercado, pero esta fumigación implica un mayor costo del producto y es menos competitivo en este mercado comparado con otros productos, este costo adicional es lo que hace la fumigación. Además, la calidad comercial se pierde. Como el espárrago requiere mantenerse en una cadena de frío, para la fumigación tiene que romperse esa cadena, tiene que incrementarse esa temperatura para que recién sea efectiva. Entonces, ahí ya está perdiendo competitividad frente a otros productos...frente a otros países, no frente a otros productos sino frente a otros países, por ejemplo los espárragos mexicanos que no necesitan fumigación. Entonces, somos conscientes de ese impacto, va en contra de nuestra producción, entonces se viene trabajando con la industria de espárrago para encontrar otras opciones, eliminar la fumigación para que el producto no pierda esa

competitividad. ¿Qué implica eso? Trabajar en campo, reducir la plaga, trabajar eso con los agricultores, productores y exportadores, pero eso es un trabajo a largo plazo y en el cual también tiene que haber un compromiso por la parte privada, tienen que aplicar medidas en campo a fin de bajar la población de la plaga. Es fácil aplicarle plaguicidas pero a la larga pierde competitividad el producto. Algo similar pasa con la uva.

CR: ¿Y con la uva nos podrías dar ejemplo de algún mercado con el que tengan estas preocupaciones?

LA: El caso de la uva va por el lado de lo que son larvas de la fruta y algunas cochinillas, ¿no? Por decir, la uva requiere de un tratamiento en frío también como cuarentenario para asegurar que la larva de la fruta, que podría estar, sea eliminada y bueno, en cuanto a las cochinillas sobre todo para lo que es el mercado en el Asia, que son muy estrictos en esto porque son varias especies de cochinillas que para ellos son cuarentenarios, tienen que...los exportadores tienen que utilizar agroquímicos y va por el otro lado también que estos agroquímicos tienen un límite, un LMR, entonces va por ahí. Estas decisiones les encarece lo que es la producción de la uva. Eso básicamente en cuanto a lo que es la uva. Que para asegurarse que la placa esté ausente se requiere de la aplicación de químicos y eso incrementa el costo de producción, y por otro lado si se utiliza en exceso, el producto puede ser rechazado por superar el LMR, que ya no es un tema fitosanitario sino que es un tema de inocuidad.

6. ¿Considera que estos requisitos son tan o más costosos que los aranceles o no?, ¿por qué?

LA: Va a depender mucho del nivel de riesgos que implique la plaga para el país de destino, pero sí puede ser...si comparas...mucho va a depender del país también, cuán importante es esa plaga. Si comparamos a ver, por ejemplo, espárragos. El espárrago entre a Estados Unidos con una fumigación que ya le incrementa el costo. Si lo compara el exportador cuando su espárrago se envía a Europa, a Europa va sin fumigación entonces aparentemente el costo de exportación de Europa comparando con Estados Unidos no es tan costoso, ¿no? Pueden haber otros factores que pueden

implicar tal vez el costo de transporte, pero así viéndolo a groso modo hay diferencia entre un destino y otro. Mucho va a depender del producto como que también qué representa ese producto para el país.

CR: Me estabas comentando que sea más costoso o menos costoso que un arancel en un mercado va a depender de qué tan importante sea el producto para ese país.

LA: Exacto. Cuál es el nivel de riesgo que implique para ese país el ingreso de ese producto.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado las MSF y los OTC para los espárragos y las uvas?

LA: Cuánto ha evolucionado, ¿que si ha habido un cambio? No, no podemos hablar de que ha habido un cambio desde que ingresó. Se mantienen los requisitos desde que ingresó, tal vez lo que venimos trabajando es lo del espárrago, lo que queremos eliminar que es la fumigación. Eso representa demasiado costo para los exportadores de espárragos. En uva todavía no vemos esa necesidad, los exportadores no se han pronunciado. En cítricos tal vez porque la baja temperatura también tiene un efecto negativo en la calidad del producto, entonces esto implica que se hagan estudios de incrementar la temperatura del tratamiento en frío y demostrar eso...asegurar que con un incremento ligero de temperatura se pueda matar a la plaga, eliminarla, tal vez jugando también con el tiempo, ¿no? Entonces, se vienen haciendo esos estudios en el gremio para poder presentar a la autoridad y se puedan modificar ese requerimiento con fines de que el producto no pierda la calidad comercial. Eso se está trabajando en cítricos pero no en uva. Tengo entendido que en uva no hay ningún problema respecto a los efectos del tratamiento.

CR: Entonces, eso me lleva a una segunda pregunta. Tú dices que no han evolucionado, no han cambiado los acuerdos que se tiene con los países. Entonces, ¿en qué favorecen los TLCs que tenemos tanto con Estados Unidos como con los países de Asia a la entrada de estos productos?

LA: Dentro del TLC se establecen Comités. Tenemos un Comité MSF, de medidas sanitarias y fitosanitarias, en el cual participan autoridades también, tanto SENASA,

DIGESA, hasta MYPES. Los TLCs ayudan con ciertos países, con las contrapartes para tal vez poder acelerar algún tema de acceso. En eso favorecería el TLC. Te pongo un ejemplo, tenemos buena relaciones con Chile, con Estados Unidos, con Asia también, que no es necesario que ingresemos a través del TLC a hacer estas negociaciones porque nuestras negociaciones se enmarcan dentro del acuerdo MSF y dentro hay una organización, la CIPF, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, en la cual nos reunimos cada año en marzo, todas las autoridades, en la cual se discuten unas normas bajo las cuales tienen que ceñirse todas las autoridades para establecer medidas, hablamos de una estandarización de normas y los países tiene que aplicar sus medidas basados en estas normas internacionales. Entonces, ahí se tiene que alinear una justificación técnica; por lo tanto, o sea la única restricción, la demora que podría haber en el acceso de un producto es que lo podrían dilatar, tal vez una demora indebida que pueda haber en la fase del análisis de riesgo para que puedan establecer los requisitos. Pero más allá de eso, somos conscientes de que es un proceso largo. Si no tenemos una respuesta de nuestra contraparte ahí sí tal vez tendríamos que acceder a los TLCs en cuanto existan, sin embargo las negociaciones que venimos haciendo con nuestra contraparte con Estados Unidos, con Chile, lo hacemos indirectamente, no a través de los TLCs. Igual sucede con los países del Asia...Japón, Corea, China, Vietnam. Si es que encontramos alguna resistencia, se podría decir, o algún silencio de la autoridad, recurrimos a través de lo que es el Comité MSF que está dentro del TLC para poder tal vez a través de este mecanismo empujar el tema. Te puedo poner un ejemplo con Panamá, con quien hemos tocado la puerta a MINCETUR, porque MINCETUR es el punto de contacto en los TLCs, todo es a través de MINCETUR para poder hacer las coordinaciones, el seguimiento, todo eso. No hemos tenido respuesta de nuestra contraparte de Panamá por el tema de unos productos cuyo acceso se ha suspendido desde 2016, entonces a través del MINCETUR, a través del Comité MSF, hemos solicitado una reunión para poder retomar este tema y poder tener la reapertura de estos dos productos, te estoy hablando de la cebolla y la papa que ingresaban a este mercado pero se suspendió a partir de 2016.

CR: ¿Por qué se suspendió, disculpa?

LA: Se suspendió porque la autoridad de Panamá agudizó sus requisitos fitosanitarios a través de un (no se entiende) de plagas. En ese estudio mandamos nuestros comentarios, estuvimos en discusión casi todo un año. De ahí vino un cambio de gobierno que perdimos la continuidad de estas discusiones y se perdió todo. Ahí no le dimos seguimiento se podría decir hasta que ahora hemos visto necesario retomar las acciones, solicitamos una reunión a inicios de año, no nos dieron respuesta y vimos la necesidad a través del MINCETUR, del TLC a través del Comité de MSF de poder retomar estas negociaciones.

CR: De todo lo que me has dicho, esto me lleva a dos preguntas. La primera es, ¿cuánto está demorando el tema con EEUU respecto a la mejora de accesos para los espárragos y la segunda pregunta es, ya me has dicho más o menos cuáles son los mercados más restrictivos en cuanto a las medidas, ¿cuáles serían los menos restrictivos o aquellos que tienen unas medidas MSF de mayor fácil acceso?

LA: A ver, el espárrago es un tema que lo tenemos ya varios años como prioridad con EEUU, ya serán 10 años, se podría decir, desde que hemos iniciado las gestiones para poder acceder bajo otras opciones con el fin de eliminar la fumigación. Se han hecho trabajo con los agricultores acá para reducir la plaga, estos lepidópteros, con algunos agricultores que han tomado conciencia pero sin embargo todavía la plaga se sigue detectando en el producto terminado. Estados Unidos han hecho un nuevo RPL en 2016 o 2017, en la cual demostraban que todavía un riesgo alto del ingreso de plagas que son importantes para ellos por lo cual es necesario mantener la fumigación, entonces estamos en esa discusión de hasta qué punto es el riesgo, si la plaga..ok, está en el producto pero cuál es la posibilidad de que esa plaga pueda ingresar a Estados Unidos y pueda reproducirse y expandirse, entonces estamos en esas discusiones. Incluso hubo acuerdos para realizar un nuevo estudio, para levantar toda la información actualizada sobre la situación de las plagas en nuestros cultivos, y estábamos en esa fase del análisis de este muestreo que se hizo en campo, que se mandó toda la información o todas las muestras a Estados Unidos para que le hagan un estudio de identificación de qué tantas estamos hablando ahora en los espárragos que se envían a Estados Unidos. Estábamos todavía en esas discusiones.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de las MSF y los OTC para los espárragos y las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

LA: (sobre los mercados menos restrictivos) En líneas generales te podría decir que son los países de la Unión Europea, a diferencia del resto del mundo, bueno ahora en los últimos dos años la Unión Europea está ya...van a ser mucho más estrictos, bueno, sobre todo por el tema del MLR y unos más. Lo que pasa es que la Unión Europea a diferencia del resto del mundo, te decía, la regulación de ellos...ya están establecidos casi todos los requisitos para todos los productos, salen de los nobel food que dicen ellos, que primero tienen que ser aprobados....lo que no se hace con otros países que por defecto está previsto y hay que levantar esa previsión uno por uno, ¿no? En el caso de Europa lo tiene establecido casi para todos los productos los requisitos por lo tanto ahí no hay nada que negociar, se podría decir...no había nada que negociar pero ahora que han actualizado su normativa estamos negociando. Uno de los productos es el olluco. El olluco que ingresaba, pero ahora se ha suspendido su ingreso porque les representa un riesgo que tiene que ser levantado con el análisis de riesgo de plaga que lo están analizando. Nos han pedido información y se les ha enviado en dos oportunidades información adicional...ese detalle, ¿no? Pero el resto de productos ingresa. Si uno ingresa a la lista de...al módulo de consulta de requisitos fitosanitarios para exportación de SENASA uno va a encontrar que, producto que uno que haga consulta va a encontrar que tiene acceso, lo que no sucede para otros destinos. Estados Unidos y los países asiáticos, ahí hay que levantar las restricciones dependiendo del interés de qué fruta o qué producto agrícola tiene interés nuestro exportador para esos mercados.

9. Desde su experiencia, en cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿cómo aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?

LA: Tenemos una comunicación muy estrecha con MINCETUR. Cuando hay una preocupación primero hacemos las consultas técnicas con la otra parte, si no se resuelve podemos utilizar los mecanismos que existen en los capítulos MSF y OTC en

los acuerdos comerciales... si aún así no se logra solucionar, ya evaluamos la necesidad de plantear una preocupación comercial ante la OMC.

10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?

LA: Las comunicaciones son directas, ¿no? Nos comunicamos...las comunicaciones son directamente con nuestra contraparte. En cuanto a que haya problemas con un país con el cual no tengamos TLC...no se me viene a la...

CR: Sí, tenemos una vasta red. Pero por ejemplo con Taiwán que no lo reconocemos como país pero está dentro de APEC, ¿ahí como es la negociación o la comunicación?

LA: Con Taiwán directamente, ¿no? Ahora últimamente hemos tenido el acceso de arándanos para este año. Las negociaciones son fluidas, incluso nos han dado la facilidad de poder hacer las exportaciones con una inspección remota, se podría decir, porque el plan de trabajo firmado con nuestra contraparte, previo a la pandemia, implicaba que tenían que venir inspectores de la autoridad de Taiwán para verificar los primeros envíos, cosa que es imposible por la pandemia y la comunicación es... o sea, no hemos tenido respuesta y han aceptado nuestro pedido de que esta se pueda suspender hasta que se supere la pandemia y mientras tanto iniciar la exportación con una inspección remota, que se ha dado. ¿Qué otro país? A ver, en el Asia...lo que pasa es que tal vez va un poco más allá de lo que son los temas fitosanitarios que podríamos tener problemas para el acceso de nuestros productos, el hecho de solicitar acceso para nuevos productos a nuevos destinos para nuestros exportadores también implica que nosotros tenemos que mostrar reciprocidad, que tenemos interés de exportar nuestros productos, entonces ya ese es un tema de hasta qué punto podemos gestionar. Te pongo un ejemplo con la India. Con la India se han quedado un poquito detenidas las gestiones para el acceso de dos productos que son arándanos y cítricos si no me equivoco porque la India está pidiendo también que le demos acceso a arroz, y arroz es un producto sensible. Ingresa el arroz a Perú, hacen paro agrario entonces ahí es hasta qué punto, cómo manejamos esto. Entonces, eso es lo que sucede tal vez como problemas que nosotros podemos identificar como autoridad fitosanitaria para

gestionar el acceso de nuevos productos agrícolas. Ya estamos encontrando lo mismo, tenemos a Brasil que también tenemos suspendido el acceso porque Brasil cambió algo porque no ha tenido la respuesta de Perú respecto al interés de ellos de exportarnos un producto agropecuario, carne porcina creo que es...sensible para Perú. Entonces, tú quieres exportarme este producto pero tú que me das, es básicamente lo que te dicen los países.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MNAs para el sector agrícola se está reduciendo o no?

LA: Nuestro objetivo...si nosotros queremos hacer más rentable para nuestros exportadores el ingreso, tendríamos que alcanzar que se eliminen ciertas restricciones, como el tratamiento. Sin embargo, en el cambio climático, el mal manejo también que ocurre en cuanto al uso de plaguicidas, generan nuevas plagas, están generando nuevas plagas. Por lo tanto eso implica que tengan que establecer nuevas medidas, porque ha aparecido una nueva plaga que no había antes...que no era de importancia para el país comprador, entonces eso implica la aplicación de una nueva medida. La aplicación de una nueva medida te complica el acceso, o bien no puedes ingresar el producto o bien te tienes que cumplir ese requisito. Te puedo dar un ejemplo de Australia. Nuestros espárragos entraban a Australia con fumigación. Los australianos fumigaban en su punto de ingreso y de ahí iba al mercado. Australia dijo “bueno Perú, ya no voy a poder fumigar más, háganlo ustedes en el punto de origen” y acá no hay la capacidad instalada para que se haga la fumigación, por lo tanto ahora no ingresan los espárragos a Australia. Estamos trabajando con los exportadores de encontrar otra alternativa y estamos en eso.

12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MNAs para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

LA: El TLC no es que te favorece a que las medidas fitosanitarias se reduzcan, no. Porque eso se discute en el marco de lo que es el aforo MSF y las medidas internacionales que se establecen en la CIPF. En los TLCs, en las mesas de Comité

que conforman estos TLC, a través del Comité lo que se puede es agilizar el proceso, que no se detenga, que no haya demoras indebidas, que no hagan muy extenso el ARP que pueden durar 5 o 10 años, por decir. Por ahí va el TLC, ¿no?, en el tema sobre todo...administrativo lo podríamos llamar, pero no el tema técnico. Lo técnico va dentro del marco MSF. Por decir, nosotros tenemos el interés del ingreso a Australia de otros productos, granada y palta. Lo hemos solicitado ya hace unos años atrás y Australia como que nos está meciendo, que tienen muchas solicitudes...entendemos, ¿no?, porque la economía ahora es abierta...que tienen muchas solicitudes y que lo van a programar para el próximo año, y eso nos dijeron hace dos años. Entonces, estamos viendo tocar la puerta o coordinar con MINCETUR y ver esto a través del TLC porque hay un TLC desde este año creo que ya entró en vigencia.

13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?

LA: Tengo entendido que APEC es un foro muy activo, pero no hay decisiones o mandatos vinculantes... entonces lo que se hace ahí es brindar recomendaciones, sugerencias sobre que las medidas no sean más restrictivas de lo necesario, pero ya queda a discreción de cada economía.

14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MNAs?

LA: Tenemos una buena relación con el gremio exportador. El resultado de ello es que, si bien nosotros no somos autoridad en investigación, pero lo venimos haciendo en coordinación con ellos, ¿con el fin de que? De que podamos encontrar nuevas opciones para que puedan ingresar nuestros productos, ¿no? Investigaciones básicamente en lo que es el tratamiento cuarentenario y hay convenios que tenemos con el OCEX, con PROHASS, que son los gremios exportadores en la cual se viene trabajando sobre todo en investigación, y también es clave tener una coordinación con el gremio y sobre todo es clave que haya una organización en lo que es...que los exportadores estén organizados. Ayuda mucho eso para hacer las gestiones. Si vemos productos en los cuales no haya ningún gremio, como el caso de chirimoya o la papaya. Para la papaya hace 10 años hubo un empresario creo que pidió la solicitud a SENASA para hacer las gestiones con Estados Unidos, se avanzó, se llegó hasta la

etapa final que implicaba la firma de un acuerdo operacional que implicaba la venida de inspectores acá a Perú, pero sucede que no había un gremio de exportadores de papaya, ADEX tampoco tiene mucho interés sobre este producto por lo cual se estancó el acceso para este producto.

CR: Si no hay asociatividad, no hay representatividad.

LA: A ver, igual sucede con la chirimoya. Con la chirimoya estamos gestionando para otros destinos, Ecuador, Colombia que está cerca, lo cual implica saber la venida de los especialistas para verificar las comisiones fitosanitarias en nuestro país y eso implica lo que es una inversión, no hablo de gasto porque al final es una inversión que recuperan cuando el producto ingresa a ese mercado. Pero, el gobierno no puede financiar eso. No es que no haya recursos pero no hay manera de que administrativamente se pueda rendir esos gastos, que no te emitan factura, complicadísimo. Por lo tanto, esos gastos los asume el exportador, pero si no están organizados...entonces hay problema con productos en los cuales no tenemos un gremio, es importante la organización.

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?

LA: La verdad no te podría responder eso... en SENASA no llevamos una medición cuantitativa del impacto de esas medidas.

16. ¿Qué utilidad proporcionaría al SENASA medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

LA: Como te decía al inicio ese dato todavía no lo tenemos cuantificado.

CR: No, la pregunta no va en el sentido de cómo cuantificarlo, sino si les daría alguna utilidad saber el impacto cuantificado.

LA: De hecho sí. El interés por ellos es que se ha iniciado este proyecto de hacer esta evaluación. Es muy importante y esperamos que tal vez en el transcurso de un año pueda tener algunos datos más reales, se puede decir, de cuánto implica, de cuál es el impacto de la aplicación de ciertas medidas a nuestras exportaciones e importaciones.

CR: Como autoridad, ¿les podría ayudar a tener un mejor seguimiento o tener más claro el panorama? ¿En qué les ayudaría?

LA: Yo veo esto más como un dato...una información más de tipo comercial. Sería un insumo más para tomar decisiones a nivel...no a nivel de SENASA porque nosotros no vemos temas comerciales, sino tal vez a nivel de MINCETUR.

ENTREVISTA 4: ESPECIALISTA EN SANIDAD VEGETAL

FECHA: 8 de enero 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Félix Gutierrez

CARGO: Especialista en Producción Orgánica

INSTITUCIÓN: Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de funcionarios expertos en producción orgánica respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y obstáculos técnicos al comercio (OTC), en las exportaciones de espárragos y uvas orgánicos destinados hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es la función del SENASA?

FG: El SENASA tiene unas 3 funciones generales de acuerdo con las normas establecidas que es autoridad de control en lo que es sanidad agraria, y lo que es sanidad agraria implica las medidas sanitarias y el tema del registro de insumos agrarios. También es autoridad en inocuidad agroalimentaria. También es autoridad de control de la producción orgánica y también, desde el año pasado, es autoridad en semillas. Esas son las funciones, y también tiene que ver como parte de la sanidad agraria la función de autoridad de control para el tema de los transgénicos. Esas son las funciones de SENASA como autoridad.

2. ¿Cuál es su rol en la SPO?

FG: Yo soy especialista en producción orgánica. Dentro de la Subdirección de Producción Orgánica realizo las actividades de auditorías, supervisiones a operadores, auditorías a organismos de certificación, veo la parte presupuestal, la programación, veo también temas de negociaciones. Esos serían los temas generales.

3. De acuerdo con el ámbito de sus competencias, ¿cómo aborda las preocupaciones relacionadas al efecto de los OTC en las agroexportaciones orgánicas?

FG: Sí, hemos estado limitados porque nuestro rol es de control, y el control dentro del país. Entonces los productos orgánicos también se exportan, pero se exportan con certificación de otras normas sobre todo de normas de los mercados de destino y sobre eso no tenemos injerencia. Sin embargo, a partir de este año ya tenemos una norma de lo que es normas de producción...el reglamento de certificación y fiscalización de la producción orgánica, donde ya se da un alcance general a toda la producción orgánica y que nos permite hacer acuerdos de conocimiento mutuo con los principales mercados. Entonces, ahora sí, recién a partir de este año, tenemos las herramientas para poder tener mayor alcance de control sobre los productos orgánicos, incluso los que van a los mercados.

CR: Y este reglamento eleva la exigencia de los requisitos para la producción de aquí, ¿cierto? De tal manera que sea equivalente con el resto de los reglamentos de los países destino.

FG: Sí, lo que se busca en la equivalencia de normas, en general, es que tengan muchos aspectos que sean concordantes con la otra norma. Entonces, sí nuestra norma va en ese sentido. Entonces sí permite pues que podamos tener o acceder fácilmente a un reconocimiento mutuo.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

4. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?

FG: En cuanto a producción orgánica, la problemática más recurrente es que hay ciertas empresas que no conocen los requerimientos de los mercados de destino, entonces no pueden certificarse... creo que el tema es de acceso a la información, hay que conocer la normativa para poder cumplirla. Eso cuanto a temas internos, ahora también es cierto que hay ciertos mercados que cada vez son más exigentes con sus requisitos lo cual hace que para algunas empresas sea casi imposible cumplir con dichos requerimientos.

CR: ¿Algún ejemplo de las economías de APEC?

FG: Actualmente, Japón y EE. UU. están actualizando sus normativas... pero hasta ahora, hemos recibidos preocupaciones de la normativa europea

5. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los OTC a las exportaciones de espárragos y uvas orgánicas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

FG: Sí, los temas de orgánicos efectivamente tienen todos esos aspectos que mencionas porque el tema es que cada uno establece sus propios reglamentos técnicos sobre un tema específico, en este caso el tema de orgánicos. Cada uno ha venido durante estos últimos años, cada mercado ha venido trabajando. Claro, la mayoría de países se guían, toman de referencia las principales normas de mercado de destino, pero estas también se han venido actualizando y ahora este último año hemos tenido unas propuestas de actualización ya de los principales mercado de Estados Unidos, de la Unión Europea. Entonces, ya se ha vuelto más exigente y lo que va a ser la tendencia vemos es que los mercados o los países proveedores de productos orgánicos y los mercados de destino están buscando armonizar, que sean similares sus normas de producción orgánica.

6. ¿Considera que estos requisitos son tan o más costosas que los aranceles o no?, ¿por qué?

FG: A ver, hay que ver lo del aspecto interno. El tema de los costos de la certificación, claro, es mayor en un producto orgánico, pero sin eso no puede acceder. Si no cumple, si no tiene esta certificación, el producto orgánico no puede ser reconocido como tal e ingresar al mercado de destino. Una de las formas de ir reduciendo esto es el tema de las equivalencias. ¿Por qué? Porque sería suficiente con una certificación bajo norma nacional y si esta es equivalente con el mercado de destino, no habría mayor costo que el que tenga que asumirse por la certificación bajo norma nacional que es menos costosa. En cuanto al arancel, efectivamente los aranceles, bueno, son medidas que son cuestionadas si es que se aplican sin un carácter técnico. pero en ese sentido ya muchos países han buscado a través de acuerdos, reducir o eliminar el tema de los aranceles y es más manejable por un tema

comercial de repente, de un comercio entre los mercados que están ahí negociando, pero no aporta nada respecto a la certificación orgánica. Es un tema...un impuesto, pero no aporta nada. En productos orgánicos entiendo que no aplican aranceles en el mercado de destino, entonces ahí no sería tanto el problema, pero como te digo, una de las ventajas es que ya de por sí la certificación orgánica vendría a ser una exigencia, un impuesto como un equivalente, como un arancel para el productor.

CR: O incluso mayor, ¿no? Hay casos en que podría ser mayor.

FG: Podría. Ese es un tema interesante, lo que pasa es que no hay un estudio, no hay una referencia, no hay información o investigación de repente disponible sobre los costos y ese es otro tema grande. Siempre hablamos del impacto, del efecto de hacer producción orgánica pero no...y del beneficio de abrir mercados para productos orgánicos, pero no tenemos información del impacto económico.

CR: De todo el costo desde que es semilla, o sea desde que lo plantas, ¿no? Porque es toda una cadena.

FG: Exacto. No hay esos costos para productos orgánicos. O sea, hay costos referenciales, sí, pero de repente de los principales productos orgánicos que nosotros exportamos debería haber o estar disponible, ¿no?

CR: Una consulta adicional, actualmente yo entiendo que no hay acuerdos de equivalencia en orgánicos pero, ¿con qué mercado se planea realizar estos acuerdos de equivalencia?

FG: Claro, el principal mercado que estamos trabajando ya durante años es la Unión Europea, ¿no? Unión Europea..y también ellos han venido actualizando su norma, ellos son un gran mercado y...con ellos estamos, con ellos estamos detrás para hacer este acuerdo y luego está Estados Unidos, ¿no? EE. UU. que ya nos invitó hace un tiempo a hacer esta equivalencia, pero no teníamos la norma. Ahora que tenemos, estamos en proceso de implementación, pero estos serían los dos primeros mercados.

CR: Los dos principales.

FG: Sí, los dos principales, los primeros, y con eso ya se nos abrirían las puertas para trabajar con otros mercados unos acuerdos de equivalencia. Ya es más fácil cuando tienes un acuerdo con uno de los principales mercados.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

7. Respecto a los mercados de destino en la región APEC, ¿cómo han evolucionado los OTC para los espárragos y las uvas orgánicas?

FG: La verdad no destacamos en espárragos ni uvas orgánicas... pero a nivel general, como te decía, algunos mercados de destino están actualizando sus normativas orgánicas y poniéndose cada vez más exigentes por un tema de calidad y protección al consumidor

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de los OTC para los espárragos y las uvas orgánicas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

FG: No tengo mucha información. Tampoco se ha realizado mucho análisis respecto a Asia, pero algunas referencias que tenemos es que, por ejemplo, China tiene una exigencia, digamos, importante en el tema de los requisitos para productos orgánicos. Después...de Singapur también me habían comentado, pero más allá de eso no tengo información, pero yo creo que con esta situación de la pandemia van a ver sus normas, entonces, vamos a esperar. Son mercados de gran capacidad adquisitiva. Van a, seguramente, buscar asegurar con mayor exigencia sus normas para el tema de productos orgánicos.

9. Desde su experiencia, en cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿cómo aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a los OTC?

FG: El trabajo de SENASA, una de las funciones como auditoría de control producción orgánica, es el tema de realizar acuerdos de equivalencia con los principales mercados. Esto se da en el marco de repente de una negociación autoridad-autoridad, pero no... nosotros estamos viendo que esto de repente como

algunas situaciones se está haciendo como Unión Europea, ahora va a implicar mayor...a otros niveles, ya de Gobierno a Gobierno hacer las negociaciones. Entonces, bueno en lo que es Asia nosotros, como te mencionaba, no tenemos mayor información, pero la tendencia es trabajar estos acuerdos de equivalencia en principio a través de la autoridad de control, autoridad de control que es SENASA, y bueno también tenemos el apoyo de Cancillería y MINCETUR para poder trabajar estos temas, pero en principio como la norma manda específicamente estos temas competen a SENASA porque es bien técnico especializado, no es de comercio, no es una acuerdo de comercio, es un acuerdo de manejo de sistemas de producción y los requisitos que establece para controlar eso. Y no solamente acá a nosotros, a todas las autoridades de control en el mundo que yo he visto, revisando sus normas, o acá nomás en la región, se ve que son los SENASA de esos países quienes tienen la facultad para hacer este acuerdo.

10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se aborda el SENASA las preocupaciones relacionadas a los OTC?

FG: La competencia manda a SENASA a hacer la negociación, el acuerdo, buscar el acuerdo, ¿no? Y específicamente en el tema de productos orgánicos. Entonces, estamos como autoridad de productos orgánicos.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MNAs para el sector agrícola se está reduciendo o no?

FG: Yo diría que se están incrementando. En orgánicos, los países cada vez son más exigentes en cuanto a la certificación, etiquetado, entre otros. También las medidas sanitarias han aumentado, sobre todo para los productos del agro.

12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MNAs para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

FG: Bueno, en sí, en diferente grado han beneficiado el comercio en el país, pero específicamente de productos orgánicos yo creo que no se ha sabido aprovechar esto porque bien pudiera haber entrado dentro de estos acuerdos, o sea dentro del capítulo

específico de OTC el tema de productos orgánicos y no se ha considerado, no se ha trabajado en ese sentido en el proceso de negociaciones para los acuerdos, no se ha incorporado teniendo nosotros esa ventaja, ¿no? Tenemos ya construido un sistema, tenemos una autoridad, tenemos operadores que exportan y organismos de certificación, Entonces, no se ha considerado, de una u otra manera se tiene que hacer porque el mercado ahora los... las autoridades de control de los principales mercados de acuerdo a lo que manda su norma, o su propuesta de norma, están buscando respaldarse en el trabajo de la autoridad, ya no tanto del organismo de certificación porque saben que no es suficiente con ello. Entonces, están buscando, y ya han abierto ahí la opción justamente, de que se busque acuerdos con las autoridades de otros países. Entonces, en esa línea va lo que menciono, lo que tú preguntas.

13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?

FG: En APEC creo que hay un sub comité de Inocuidad Alimentaria, no hay uno en específico para orgánicos, pero sí se ha tocado el tema en alguna de las reuniones... no tendría más información al respecto.

14. ¿Cómo es la relación con el sector privado respecto a las preocupaciones sobre las MNAs?

FG: Mira, SENASA siempre ha estado dispuesto, con sus limitadas herramientas, hasta antes de febrero de 2020, siempre ha estado dispuesto para gestionar, para atender, para buscar solucionar algún tema a los usuarios, a los que exportan, los que trabajan en la producción orgánica. Pero lo que se ha visto, y esa es mi opinión de experiencia personal, que el exportador no se apoya del SENASA porque lo consideran, o consideraban, de repente una exigencia más, una carga más para su gestión, para su trabajo. ¿Por qué? Porque ellos, como mencionan, no certifican para el mercado nacional, entonces estaban con ese enfoque, y aparte, cada vez que hay una mayor exigencia, de los mercados, una nueva norma, exigencias de nuevos análisis, SENASA no interviene pues porque es la norma, entonces no ven la necesidad, es más, ellos se buscan adecuar rápidamente a los cambios normativos del mercado de destino porque sino están fuera, no entrarían a ese mercado. Entonces, para ellos como que todavía miraban de lado el papel de SENASA, ¿no? Pero,

también es porque teníamos una norma que era limitada, que estaba desfasada, pero que ahora con esta nueva norma sí podríamos hacer mucho más con ellos, y ellos apoyarse. Y estamos en ese proceso de nosotros demostrar que efectivamente el apoyo de SENASA va a redundar en el beneficio de las actividades que ellos realizan.

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?

FG: Respecto a los estudios que te mencionaba, y que recuerde, era el tema de los costos, ¿no? Pero eso no hay, no hay estudios de costos, no hay para ver el tema de cuánto era mayor al arancel.

16. ¿Qué utilidad proporcionaría al SENASA medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

FG: Claro, toda información va a ayudar dentro del sistema de producción orgánica porque no tenemos una información detallada. Sería de repente más que todo la medición del impacto en las organizaciones sobre el cumplimiento de los requisitos de normas orgánicas o de la norma orgánica de una mercado x, ¿no? Pero eso sería dentro de la organización, donde hay que evaluar a medir. ¿Respecto de qué sería? Respecto de la situación que están o la medición del requisito por el cambio de norma, ¿no? Por la exigencia o mayores exigencias por cambio normativo de producción orgánica. Entonces, ahí podríamos tener una información del antes y el después, lo que ellos van a tener que asumir para cumplir las exigencias porque como te digo, la información de costos, que es limitada, es justamente de costos de todo ese sistema de producción, ¿no? Incluye el proceso de certificación, alguna cooperativa por ejemplo, no sabemos. Y como esos costos, finalmente, resultan en utilidades, en utilidades, y cuánto se distribuye, qué porcentaje de esas utilidades se distribuye a los productores orgánicos, cuánto llega, ¿compensa verdaderamente? Porque hay otro aspecto que es mucho más amplio, más grande, que también es importante conocer, pero que creo que ya los han trabajado, por ejemplo España, algo, que es el tema del impacto del sistema de producción orgánica en el medio ambiente. Hay unos puntos que no se

ven, que son los servicios ecosistémicos, ¿no? Entonces, tú por tener un área de producción ya tienes un costo y por tener un área de producción orgánica tienes otro costo y ese beneficio, esa utilidad, por decir, de tener eso, que no es tangible, que no ha sido medido económicamente como decir un ambiente más limpio en esa zona por no usar prohibidos prohibidos, un beneficio en el sentido de repente de cuidar la fuente o los recursos naturales de la zona que ni el mismo Estado a veces puede cuidarlo, pero que sí lo hacen estos productores orgánicos al hacer producción orgánica...eso no está medido y eso es parte de un enfoque de valoración ambiental, que se llama. Entonces, no está costado ambientalmente eso para saber también en cuánto contribuye la producción orgánica, ¿no? Entonces, yo creo que ese es el reto más grande que ahí nos va a permitir decir “sí, efectivamente ahí hay una zona que tiene esos costos monetarios y también tiene unas utilidades, pero aparte de esos costos monetarios te genera una utilidad no monetaria, un beneficio no monetario que si bien no te lo vas a distribuir en utilidades, pero que tampoco beneficie solamente a ellos o a la organización, sino beneficie a todo ese ambiente, a todo el mundo. Y así, cada uno de ellos, de los operadores del mundo contribuyen con eso y no hay esa medición, ¿no?

CR: Claro, eso iba a decir, ese es un indicador más difícil de conseguir. Ver cómo se distribuye la utilidad, no en términos monetarios, la utilidad, el beneficio para todos los que integran esa cadena de producción.

FG: No es tan difícil, considero yo, porque... simplemente que no se ha hecho porque no se difunden las herramientas. Porque ya hay la metodología e incluso son más sencillas que un costeo. Incluso es un tema referencial porque nunca vas a poder obtener el costo de lo que te va a generar cada planta. Ya hay las herramientas, los documentos, ya hay información que te permite hacer eso.

ENTREVISTA 5: SECTORISTAS DE LA GERENCIA
AGROEXPORTADORA DE ADEX PERÚ

FECHA: 11 de noviembre de 2020

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Susana Yturry

CARGO: Gerenta de agroexportaciones

EMPRESA: Asociación de Exportadores – ADEX

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones agrícolas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Cuántas empresas dedicadas a la agroexportación agrupa ADEX?

SY: A ver, nosotros, tú como sabes, tenemos varios comités y dentro de las empresas que conforman ADEX en cuanto a exportaciones actualmente tenemos 235 empresas que están divididas en 10 comités. Tenemos comités que están orientados principalmente a alimentos, pero tenemos dos que están orientados más a la parte de flores, que es exportación de flores y también para mercado local, y la otra que es de colorantes naturales, que es achote y también carmín de cochinilla, que puede servir para industria de alimentos por supuesto, pero también abastecer mercados farmacéuticos y de cosmética en el exterior.

2. ¿Cuáles son los principales productos que exportan dichas empresas?

SY: Es que, mira mejor te digo cuáles son todos los comités que tenemos porque son tantos productos...o sea, tenemos el Comité de Agroindustrias, que es el más amplio, que ahí están empresas como Universal que hace gelatinas y golosinas, como Incasur que hace productos a base de quinua y otros granos andinos, tenemos a Lindley que tiene las gaseosas muy conocidas Coca Cola e Inca Kola, tenemos a otras empresas también del rubro..entonces ahí toda la variedad de productos es infinita y cada uno tiene líneas productivas muy variadas y cada una diferente de la otra. Tenemos el Comité de Cacao y Café que tiene ahí a todas las empresas que también forman la

alianza Perú Cacao y otras más. Tenemos el Comité de Capsicum que es un comité que se conformó específicamente para las empresas exportadoras de pimienta de paprika en todas sus presentaciones, que fue separada del Comité de Frutas y Hortalizas porque lo que queríamos era darles prioridad para un proyecto que se hizo con Estados Unidos que era Pro-Peppers. Luego el de Frutas y Hortalizas como te menciono. Luego tenemos el Comité Agropecuario, que si bien la presidencia está a cargo de una de las principales empresas productoras de piensos para la industria ganadera, también está conformado por empresas que importan y exportan a su vez semillas para producción de diferentes productos como tomate principalmente. Ahí van 5. Los otros 2 que te dije, Flores y Colorantes...de ahí tenemos el Comité de Pisco y Bebidas Alcohólicas, y me faltan 2 más que no tienen mucho movimiento...bueno, Productos Naturales que abarcan las empresas que tienen algún tipo de productos farmacéuticos, como por ejemplo Maca o Tara, ¿no? Que son más medicinales, y que también están las empresas que exportan especias y también té aromáticos. Es totalmente variado. Y la última que me falta...ahorita te digo, estoy pensando en todos los presidentes. Es que cada comité trabaja en ADEX con un presidente y un vicepresidente que son escogidos por el grupo, ¿no? También hay una línea muy política en esto, entonces cada presidente tiene una manera de trabajo diferente que la alinean en una agenda que nosotros como Gerencia de Agro manejamos y tratamos de darle todo el seguimiento posible, levantar la problemática con el sector público, manejar mesas de trabajo técnicas, que ya un poquito te vas te voy a ir contando más abajo.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿cuáles son los problemas que presentan las empresas para exportar a nuevos mercados?

SY: Bueno, cuando ya hablamos del impacto de las medidas no arancelarias, ¿cierto? Ya pasamos a la segunda fase. Bueno, ahí tenemos varios problemas, pero en la actualidad los que más nos están afectando justamente por la pandemia es la digitalización de la documentación que se tiene que trabajar en conjunto con los organismos del Estado, específicamente con SENASA. La mayoría de países, que son nuestros mercados objetivos, y con los que trabajamos muy de la mano; como los mercados europeos, el de Estados Unidos, algunos países de Asia, apenas comenzó la

pandemia optaron por digitalizar absolutamente todos los documentos de exportación e importación necesarios para poder tramitar todas sus gestiones. Sin embargo, SENASA simplemente decidió hacer un alto, utilizar digitalmente algunos documentos pero que estuvieran sujetos a ser regularizados cuando la pandemia pase, cosa que no tiene ningún sentido porque lo ideal es que a medida que las cosas ya van avanzando y que también hay medidas que ya han sido aprobadas por el gobierno durante la pandemia, es importante que todos los organismos se digitalicen al 100% y no haya una necesidad de volver al trámite anterior, que no solamente demandaba tiempo sino también dinero para el exportador.

CR: Claro, esta es una situación que antes se veía como modernidad y ahora es una necesidad realmente.

SY: Es una necesidad. Así es. Simplemente es así. O sea, no hay ninguna forma en la que uno justifique que se quiera regresar a lo anterior. O sea, ya está comprobado que todo, absolutamente todo, se puede trabajar de manera digital y de manera remota, ¿no? Entonces, ya no hay excusas. Lo segundo que nosotros hemos identificado es que estas medidas no arancelarias también se identifican en los altos precios que tienen que pagar las empresas por el transporte marítimo y aéreo. Los fletes se dispararon durante la pandemia. Lamentablemente, hay algunas navieras y algunas empresas de carga que todavía mantienen precios altos. Uno de los sectores que se vio más afectado fue el de la exportación de espárragos que tuvieron que pagar pasajes aéreos como personas, ¿no? O sea tú veías las cajas de espárragos en asientos, cada una en un asiento. Entonces, ese tipo de cosas también han sido cosas que han afectado mucho a las empresas y las teníamos identificadas desde el inicio. Y finalmente otra que me gustaría mencionar es que nosotros consideramos que una de las grandes barreras que tienen las empresas agroindustriales sobre todo y las de procesados, son que DIGESA sigue aún siendo parte del Ministerio de Salud, cosa que no debería seguirse dando, o sea DIGESA no debería ser una Dirección General del Ministerio, sino que debería ser un organismo adscrito al MINSA de la misma forma que SENASA está adscrito al MINAGRI. Si bien es parte de la cartera, es un organismo independiente y autónomo que no tiene que reportar o no tiene que tener como firma final al ministro de agricultura sino que tiene a su director. Entonces,

nosotros tenemos en agenda ese trabajo ya desde hace algún tiempo, pero lamentablemente la inestabilidad de nuestro gobierno, que todos los días nos da sorpresas, hace que todas las gestiones que nosotros hacemos siempre regresen a foja cero. Eso está en nuestra agenda y hemos hecho varios sustentos indicando esto, ¿no?, o sea tú lo puedes notar. En un año común y silvestre, si tú como empresa agroindustrial o procesados no sé por ejemplo Incasur, quiere hacer exportación entre octubre y noviembre, simplemente se da con la cantidad de retrasos y la cantidad de expedientes esperando porque DIGESA está absolutamente copado con todo el trabajo de evaluación de las importaciones para Navidad, o sea todo el ingreso de productos, juguetes, artículos de cocina y diferentes cosas que no tienen absolutamente nada que ver con nuestra actividad exportadora y que no deberían afectarla, se ve afectada justamente por la mala distribución de personal, por la burocracia que involucra este trabajo, y sobre todo por la...me da pena decirlo, pero la ineficiencia de las personas que están puestas ahí a cargo porque justamente no tienen el control como para manejar sus cosas independientemente. Entonces, eso para nosotros es una medida no arancelaria que realmente afecta las exportaciones y que no debería darse, no estamos disparando a los pies.

CR: Y es más, es una medida interna.

SY: Interna, exacto.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan las MSF y los OTC a las agroexportaciones? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

SY: Mira, en cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, las empresas agroexportadoras peruanas tratan en su mayoría, y hay muchas empresas que lo logran con mucho éxito, cumplir con estas medidas para poder atender a estos mercados que tanto trabajo nos cuesta alcanzar y sobre todo mantener porque una de las cosas que ocurre muchísimo es que empresas peruanas x logran ingresar a un mercado, lo abren, pero no se portan bien con el cliente; por ejemplo, les mandan muestras premium y cuando el cliente acepta lo que le mandan es calidad de oc. Entonces, lo que ocurre ahí es que no afectan el nombre de la empresa sino que

afectan el nombre del país. Entonces, eso hace que la apertura del mercado para esas nuevas empresas se vuelva más reactivo y genere desconfianza. Tenemos muchos casos identificados de problemática con Estados Unidos para el ingreso de paprika seca a ese mercado justamente porque la mayoría de empresas que se manejan en ese sector, lamentablemente los productores, no cumplen con los requisitos mínimos y hay muchos hallazgos de contaminantes y agentes ajenos al producto. Estados Unidos es muy drástico en identificarlo y tú lo puedes ver en la página web del FDA, o sea ahí se ve claramente qué hallazgos han sido identificados y te hablo hasta de pelo de rata en esos envíos. Entonces, ese tipo de cosas pasan. Otro es, por ejemplo, contaminantes y metales pesados identificados en frutas y hortalizas que no deberían existir en los índices en los que se encuentran. Además, por ejemplo con la Unión Europea, las identificaciones de cadmio en productos procesados a base de cacao que también ya no son permitidos en los niveles que se tenían en el Perú, aunque ahí hay mucha controversia porque hay estudios que respaldan a los productores peruanos y que indican que el cacao peruano por naturaleza de los suelos y del agua no podría presentar menor cantidad de cadmio, sin embargo la Unión Europea dice lo contrario, entonces estamos en un proceso. Nosotros como Asociación de Exportadores tenemos que encontrar un balance entre comprender a nuestros clientes pero al mismo tiempo también apoyar a las empresas peruanas porque no podemos desatenderlos. Les ha costado mucho trabajo lograr que el cacao peruano sea considerado un producto premium y de alta calidad, y por lo mismo hay que ayudarlos a seguir internacionalizándose. Eso es en cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias. En cuanto a los Obstáculos Técnicos al Comercio, lo que nosotros vemos es que hay detecciones de puerto y hay muchos sobre costos. Esos son los que nosotros podríamos identificar.

CR: Las detecciones de puerto, perdóneme, ¿a qué se deben?

SY: Bueno, las detecciones en puerto a veces se refieren justamente a esos hallazgos que están relacionados porque las medidas fitosanitarias, si tú no cumples, lo que hacen es que hay Obstáculos Técnicos al Comercio, uno con el otro. Por ejemplo, hay una gran problemática también en la identificación de productos que supuestamente son orgánicos y que llegan a esos mercados con el sello de orgánico, pero cuando se

hace la evaluación en el país a donde llega, no cumple con los requisitos porque hay identificación de metales y pesticidas, entonces cuando nosotros como ADEX hemos hecho el levantamiento de información, nos hemos dado con la sorpresa de que hay muchas notificadoras en el Perú...bueno, mejor dicho, todas las certificadoras en el Perú utilizan diferentes métodos de evaluación de contaminantes y pesticidas, y cada una, el mismo producto te da resultados diferentes, valores diferentes. Entonces, no hay forma de poder saber qué cosa está pasando realmente y qué cosa es orgánico y qué no. Esto que te estoy diciendo también es un poco controversial. Me gustaría que lo manejes con muchas pinzas, pero sí es algo que se está encontrando. Es más, yo he conversado con empresarios exportadores que exportan orgánico y que sí menos mal que ellos tienen las posibilidades económicas de hacer los estudios en el exterior para que de esa forma se pueda comprobar efectivamente que es orgánico porque las certificadoras peruanas han perdido un poco de validez, pero nos dicen “yo voy a un supermercado x en el Perú y veo cajas de fresas orgánicas, yo las llevo a evaluar y tienen contaminantes, tienes pesticidas. Entonces, ¿cómo podemos decir que son orgánicos cuando en realidad no?”. Y ahí ya hay un problema interno nuevamente pues, ¿no?

CR: Claro, y ahí también es trabajo y responsabilidad de SENASA, ¿no?

SY: Así es. Y también de Inacal, ahí tenemos un gran problema. Lo bueno de Inacal es que hay una muy buena apertura con ellos y el trabajo con ellos está haciéndose cada vez más fluído. Por ejemplo, el caso del carmín de la cochinilla, estamos haciendo un estudio ahora con Inacal para poder hacer una estandarización de los métodos de evaluación de todos los valores del carmín de cochinilla para que los valores que se sacan... con el método que ellos utilizan sale de una forma y con los métodos que utilizan las empresas en sus propios laboratorios y laboratorios particulares salen mucho mejores. Entonces, lo que se está haciendo es ver cómo podemos hacer una sinergia entre ambos y de esa manera no afectar nuestras exportaciones porque esa mínima diferencia que son entre un método y el otro, crean o sea en suma un montón de dinero en pérdida para las empresas peruanas cuando son evaluadas así. Sí, bueno eso era básicamente mis apuntes porque no me quería olvidar de nada.

5. ¿Considera que las MSF y los OTC son tan o más costosos que los aranceles o no?, ¿por qué?

SY: Mira, en algunos casos hasta superan los sobre costos. En algunos casos, no en todos. Pero sí hemos identificado algunos, ¿no? Y, bueno, si bien eso es perjudicial para las empresas, era algo evidente que iba a pasar. Entonces, es cuestión nada más de ir trabajando estas casuísticas que te menciono como para poder evitar que eso se siga manteniendo.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Tiene conocimiento de alguna problemática que hayan tenido las empresas respecto al cumplimiento de las MSF y los OTC algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

SY: A ver, no sabía que querías que nos vayamos tanto para espárragos y para uvas.

CR: Del sector agro en general.

SY: Del sector agro. Bueno, lo que te comentaba, los más resaltantes por esto de la coyuntura que vivimos es lo de los hallazgos en paprika, ¿no? Y sobre todo porque hay un plan de monitoreo que está pendiente con el SENASA para poder apoyar a las empresas...las principales empresas productoras de paprika están en Barranca y Barranca es una zona productora con muchos problemas sanitarios y es justamente de las empresas que compran o que acopian de estos productores en las que se encuentran más hallazgos de contaminantes por agentes externos. Entonces, yo considero que para poder minimizar ese impacto negativo y esa problemática, el trabajo conjunto no debe ser solamente que SENASA vaya a ser una cacería de brujas sino todo lo contrario, y los exportadores que son parte del Comité Capsicum de ADEX, buscan a SENASA para decirle “por favor ayúdanos a poder controlar este mal manejo que se está dando en las empresas productoras. Hay que hacer capacitaciones, hay que hacer esto, hay que hacer el otro”. Justo hace menos de 3 semanas tuvimos la última reunión con SENASA para...porque SENASA a inicios de octubre sacó una nota de prensa que fue muy muy criticada y muy rechazada por las empresas exportadoras en donde decía que de todos los productos del Perú el más contaminado era la paprika y nosotros nos quedamos impactados negativamente

porque el que ellos digan eso suena a que se están quejando cuando en realidad lo que más bien es cierto es que es culpa de ellos porque ha habido una ineficiencia en las gestiones para realizar los monitoreos y en el plan de manejo de esos cultivos, y que no ha sido culpa de las empresas exportadoras y que en parte tampoco ha sido culpa de los productores, porque los productores hacen lo que ellos hacen siempre pero si tú no tienes a SENASA o personas capacitadas, técnicas, certificadores y todos, que te estén dando los lineamiento para poder hacerlo efectivamente, entonces ¿de quién es la culpa, no? Entonces, es por eso que nosotros les volvimos a pedir una reunión y les hicimos una cronología de todas las veces en las que ADEX ha intentado solucionar o tomar la posta para poder solucionar estos problemas y trabajar de la mano, o sea que SENASA y los exportadores no sean enemigos sino más bien trabajarlo juntos, pero ocurrió lo que normalmente pasa, cambiaron a todos los directores y a toda el área encargada de esa gestión y nuevamente estamos en 0. Todo lo que se había...se había conformado una mesa de trabajo técnica, teníamos ya un cronograma de trabajo, teníamos los lineamientos que era con lo que íbamos a iniciar la primera fase y el director que estaba en esto, si bien la relación con él no era la más cordial por lo menos ya había entendido la gravedad del asunto y estaba de acuerdo en trabajarlo con nosotros porque también hay una...ahí siempre entre el sector público y privado hay una actitud un poco reacia desde el sector público a que un gremio trate de liderar algunas situaciones, pero en este caso ya habían accedido y lamentablemente lo cambiaron. Entonces, ahora nos reunimos con el nuevo director y nos dijo “ya me voy a poner al día en esta y en otras cosas más que tengo pendientes y luego conversamos”. Y de ese tipo tenemos muchos. Por ejemplo, tenemos un trabajo muy importante que hemos hecho con INIA para rescatar la semilla élite peruana de maracuyá, que si bien durante sus mejores años el maracuyá fue un producto peruano que llegaba hasta 20 grados Brix de dulzor, ahora con toda la variación genética que se le hizo por el ingreso de semillas e injertos y mezclas varietales con semillas colombianas y brasileras, que si bien tienen una mejor imagen y son más bonitos y todo, el dulzor no llega ni a 6, y es por eso que si tu pruebas un maracuyá en el mercado o en cualquier supermercado, es ácido ¿no? Eso afecta a las empresas exportadoras que producen pulpas, jugos, concentrados y también otros productos procesados a base de maracuyá porque tienen que aumentarle edulcorantes y

diferentes tipos de azúcares para darle ese sabor y eso hace que pierdan su calidad. Si tú trabajas maracuyá orgánico, tú no le puedes poner aditivos entonces pierde esa high quality de orgánico simplemente porque tienes que incluirle cosas para endulzarla. Entonces, lo que hicieron las empresas de la mesa de trabajo de maracuyá que forman parte del Comité de Agroindustrias, que son los 5 principales exportadores de productos a base de maracuyá y que representan un poco más del 92% de las exportaciones de maracuyá en el Perú, decidieron trabajar en conjunto con INIA para poder hacer un rescate de esas semillas, las mejores exponentes en todo el Perú que tenemos, y formar 4 parcelas demostrativas en donde se cultiven a esos mejores exponentes y hacer un estudio para poder realizar un manual de cultivo de ese maracuyá, pero ese estudio necesita que haya un monitor o un especialista, más o menos como un tesista que esté todos los días supervisando cómo se desarrolla esa planta. COVID llegó y hemos perdido más de 6 meses de evaluación continua a unas parcelas. ¿Por qué? Porque estaban ubicadas en asociaciones de producción que tuvieron que paralizar. Menos mal que el INIA que estaba dentro de La Molina, ese sí pudo seguir siendo evaluado y hay toda una recolección de data super importante para poder conocer cómo es que se desarrolla esta planta en las condiciones ideales y ahora vamos a comenzar la segunda fase. Pero, ¿qué pasaba ahí? Lo que te decía, es que lamentablemente los suelos en el Perú tienen gran presencia de contaminantes de metales pesados y eso no nos permite lograr una internacionalización a los mercados que queremos apuntar hasta el momento. Entonces, ahí también entra el tema de la evaluación sanitaria y fitosanitaria. Entonces, hay una serie de cosas que tenemos que trabajar y solamente te estoy hablando de 2 casos. Tenemos otro, por ejemplo, la importación de semillas para tomate, se ha identificado con SENASA que algunas de esas semillas importadas llegaron con el virus rugoso del tomate que es un virus letal para estos cultivos y que puede generar toda una plaga en los campos y que podría afectar seriamente nuestras exportaciones. Entonces, se está trabajando con SENASA para evaluar cuáles son las medidas que se tienen que tomar para, primero, concentrar o mejor dicho cercar esas plantaciones identificadas mediante trazabilidad y otras cosas, y a partir de ahí tomar medidas como para que no se replique y no contagie a otros cultivos. Y así. Y mira, te he hablado de tantos sectores que tenemos, y con cada

sector tenemos diferentes problemas pero todos con esa misma cantidad o ese nivel de urgencia, ¿no? Todo es para ayer y todo era super urgente.

CR: Y algo que veo, que veo que tienen en común los casos que me cuentas es que todo realmente, o sea la solución realmente de la comunicación público-privada. Si se rompe esa comunicación, se rompe la cadena de coordinación.

SY: Sí, totalmente. Por eso que este tipo de decontrol que está habiendo en el sector público ahora nos afecta muchísimo y lo único que nosotros tenemos que hacer como gremio, no sé si llegaste a ver ayer tanto ADEX, la CCL, la SNI, sacaron un comunicado en conjunto indicando que bueno, nos alineamos al gobierno que está entrando, lo único que deseamos es que las cosas no afecten al comercio exterior porque si las empresas paran, todo para.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa para las empresas el costo destinado al cumplimiento de las MSF y los OTC?

SY: Está en un aproximado entre 15% y 20% de sus costos porque involucra los pagos a las certificadoras sanitarias, incluye la inspección de SENASA porque también hay que pagarle a los inspectores como si fueran trabajadores de la empresa, no solamente en campo sino también en la planta de procesamiento y si tú maquilas en otra planta para empaque también tiene que haber un certificado ahora ahí, entonces todo eso va sumando. Si, digamos, haces orgánicos, también tienes que pagar esas certificaciones orgánicas. Y si al mercado que tú quieres ingresar te pide una certificación adicional, también tiene que cubrirla el exportador. Entonces, todos esos sobrecostos se tienen que incluir en el precio y van en ese rango.

CR: Es regular, pero está dentro del promedio de la región APEC.

SY: Sí, exactamente.

8. **Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las agroexportaciones? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?**

SY: Siempre es Estados Unidos. Es más, en el sector siempre ha habido una broma en común que si tú le dices a una pyme cuando te pregunta “ya, pero qué requisitos debo

cumplir”, “mira, si cumples con FDA entras”. Estados Unidos siempre y sobre todo con productos frescos. En el caso de Asia, mercado como Corea que exige que sus inspectores sanitarios vengan al Perú, se instalen ahí y puedan hacer una certificación real desde campo hasta planta para mango fresco, para palta ahora y todo lo demás, estuvo complicado ahora durante la pandemia pero menos mal que eso no trajo consecuencias negativas para la negociación porque al final la palta sí llegó a entrar a Corea, pero los inspectores tienen que venir con todo pagado, porque eso lo paga la empresa. En China, por ejemplo, también exigen que sus inspectores de Aqsic, también tiene que ser en campo. La Unión Europea también tiene requisitos muy altos, lo del cadmio que te decía con el cacao. Y dentro de los menos restrictivos, están países de Latinoamérica como Chile y México, México sobre todo que es el menos restrictivo.

9. En cuanto a los acuerdos comerciales que posee el Perú con las economías de la región APEC, ¿existen mecanismos para abordar las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC? ¿cuáles?

SY: Bueno sí pues, ¿no? Las mesas técnicas de trabajo que tenemos de todos los tipos en los diferentes rubros, desde productos naturales, productos que son para...los productos que tienen que ser evaluados a través del CODEX, y todo lo trabajamos, ahí también es gobierno con particular, ¿no? Principalmente estas mesas siempre las lidera MINCETUR o Cancillería, algunas veces PROMPERÚ y esas mesas funcionan muy bien porque la comunicación con nuestras contrapartes en otros países es ágil. Realmente el trabajo con MINCETUR y con Cancillería siempre tiene buenos resultados, siempre son mucho más eficientes que trabajar con el MINAGRI o con el Ministerio de Salud, lamentablemente, pero es comprensible porque MINAGRI y el Ministerio de Salud tienen que trabajar muchas cosas localmente y en el interior del país, entonces su misma dinámica hace que todo sea lento. En cambio, MINCETUR y Cancillería tienen, dentro de todos los Ministerios, el trabajo más eficiente acompañado de Economía, y eso genera que todas las mesas de trabajo tengan además técnicos altamente especializados. Entonces, son reuniones en las que tú aprendes mucho más bien y tienes que ir muy bien preparado para poder aportar. Y en esas reuniones normalmente participan o el presidente del Comité o uno de los miembros

que lidera el subgrupo de x cosa. Por ejemplo, si estamos viendo problemática de novel foods, la presidente del Comité designa a uno de los no sé productores de estos productos y esta persona nos acompaña y es la persona que tiene voz en esas reuniones.

CR: Ok, bueno que todo se resume a comunicación público-privado realmente.

SY: Realmente sí. Nosotros como privado tratamos de tener un trabajo lo más eficiente posible pero también hay muchos cuellos de botella en los que ya escapa de nuestras manos, ¿no?

10. En el caso de las economías APEC con las que no se tiene acuerdo comercial, ¿cómo se abordan las preocupaciones relacionadas a las MSF y los OTC?

SY: En ese caso, igual coordinamos con nuestras autoridades, ya sea las sanitarias o MINCETUR o Cancillería... siempre nos dirigimos hacia ellas.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

11. De manera general, ¿considera que el número de las MSF y los OTC para el sector agrícola se está reduciendo o no?

SY: No, yo considero que se está incrementando, de hecho. Si bien en varios mercados gracias a los TLC ya no tenemos aranceles o tenemos aranceles muy mínimos, el acceso real lo conseguimos con los protocolos sanitarios y con requisitos técnicos que no sean más restrictivos de lo necesario, pero estos cada vez suelen ser más exigentes.

12. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de las MSF y los OTC para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

SY: Como te decía, no es que con el TLC ya tengo libre acceso y ya, sino que los exportadores deben cumplir con requisitos... Ahora el gran beneficio de los acuerdos comerciales es que nos dan un marco para negociar dichos requisitos, para armonizarlos incluso como en el caso de la Alianza del Pacífico o la Comunidad Andina.

13. ¿Cómo considera que se está abordando el tema en APEC? ¿Qué sugeriría?

SY: Sobre la reducción de las MNAs?

CR: Sobre las MNAs y su impacto en el comercio en general

SY: Bueno, APEC es un foro no vinculante, así que lo que tenemos ahí son recomendaciones nada más, pero sí participa mucho el sector privado... De hecho, hace poco APEC sacó una declaración que las MNAs debían ser transparentes y lo menos restrictivas posibles al comercio... O sea sí se escucha al sector privado y sus preocupaciones al respecto, pero como te digo no son obligaciones o compromisos, sino recomendaciones nada más

14. ¿Cómo es la relación con el sector público respecto a las preocupaciones sobre las MSF y los OTC?

SY: Con Cancillería, MINCETUR, PROMPERÚ la comunicación siempre es buena, tenemos una coordinación estrecha y siempre compartimos información actualizada. Como te decía, con las autoridades sanitarias o con MINAGRI o DIGEMID sí es un poco más difícil por la carga que tienen dichas instituciones.

SOBRE LA METODOLOGÍA PARA MEDIR EL EFECTO DE LAS MNAs

15. ¿Qué metodología considera que es la más adecuada para medir el efecto de las MNAs?

SY: No tengo información al respecto. En ADEX, tenemos el Centro de Investigación de Economía y Negocios pero no he visto que hayamos sacado una publicación o estudio al respecto. Voy a averiguar y te cuento.

16. ¿Qué utilidad proporcionaría a ADEX medir el efecto de las MNAs en las agroexportaciones destinadas a APEC?

SY: Muchísima. Siempre es bueno tener este tipo de estudios que cuantifiquen el impacto real... Estudios cualitativos sí hay, incluso en APEC hay, pero cuantitativos como tal, no... creo que por la dificultad de cuantificar las normativas... pero sí, sería muy bueno para los exportadores.

ENTREVISTA 6: EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS

FECHA: 26 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Victor Pat Ramos

CARGO: Gerente Comercial

EMPRESA: Asociación Agrícola Compositan Alto

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

VP: Somos un grupo de agricultores medianos, pequeños. En el 2004 iniciamos la producción propia y a partir de 2011 empezamos a hacer la...Primero como productores, y como productores teníamos una oferta, digamos, en conjunto y la vendíamos localmente. A partir de 2011 se tomó servicios y se iniciaron las exportaciones directamente. A partir de 2013 ya se obtuvo un packing propio, con ayuda también, y de esta manera ya como que fuimos cerrando el círculo, ¿no? Como productores agrupados, procesadores y exportadores.

CR: Disculpe que le interrumpa, ¿cuántos productores aproximadamente son?

VP: En suma hay socios fundadores y socios simplemente asociados son más o menos como 80. Y ahora yo me dedico especialmente a ver la parte Comercial, ¿no?

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta espárragos?

VP: Estamos en Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá, en Europa llegamos a España, Holanda y Alemania principalmente. Después también hemos llegado a Italia, a Francia...Y en Asia entramos a Hong Kong, a Japón sí hemos hecho algunas exportaciones pero...por ahí he visto una pregunta tuya sobre cuál era el mercado más difícil y es Japón.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

VP: Bueno, SENASA como entidad reguladora nacional sobre todos los temas de sanidad y fitosanidad también, ha hecho como un..ha encuadrado un poco los requisitos de los diferentes mercados y hay una tabla donde tiene ciertas exigencias de plagas cuarentenarias y no cuarentenarias. Entonces, en base a eso, nosotros cuando queremos llegar a un nuevo mercado como que nos basamos en los requisitos que ya SENASA tiene establecidos, los acuerdos que ha habido en los tratados con los diferentes países entonces en base a eso trabajamos. Bueno, el tema por ejemplo documentario yo creo que es muy fácil ahora, es muy ágil, ¿no?, o sea sacar un certificado de origen, hay varias fuentes donde uno lo puede obtener y la otra parte, la parte digamos de registro local que uno se registra con SUNAT y de acuerdo con tus objetivos no hay ningún problema, es muy rápido eso. Y la parte sanitaria sí con el SENASA que ahí sí es, digamos que, nosotros como esparragueros y de la costa peruana siempre decimos podemos producir los 12 meses del año, y sí lo podemos hacer pero así como podemos producir es un alimento disponible para las plagas todo el año también, entonces es una de nuestras principales barreras que tenemos que superar y trabajar y convivir. No la podemos erradicar porque como la planta está en crecimiento durante todo el año, en invierno un poquito nosotros usamos chompa porque tenemos que usarla pero en realidad es relativo, es un invierno muy templado y los organismos siguen viviendo pero con un alargamiento en su ciclo de vida, pero sí hay. Entonces, nuestra primera barrera es combatir aquellos insectos para poder aplicar a ciertos mercados, entonces por ahí va el tema. Y el otro problema para ingresar también es que muchos cumplen las reglas, los requisitos pero hay otros grupos que utilizan intermediación que son los que no cumplen las normas, entonces eso digamos que es parte de la problemática que siempre va a haber.

CR: ¿Los services?

VP: No, no las services sino los intermediarios que compran a un agricultor pequeño y no le exigen ninguna exigencia ni de calidad ni fitosanidad y exportan, ¿no? Entonces, digamos que es como una forma que se escapa a las normas, ¿no? Entonces

cuando llegamos todos al mercado, cualquiera que sea, llegamos como producto peruano, en los perecibles es así, no es el espárrago de Víctor, es el espárrago peruano y cuando hay un problema nos castigan a todos, nos ponen en la mira y sucede eso. O sea que digamos que el control que hace SENASA es bueno pero no logra la cobertura del 100%, ¿no?

CR: Y mencionó acerca de las plagas en los espárragos, ¿cuáles son las plagas con las que tiene que combatir?

VP: Generalmente hay una plaga cuarentenaria que es la cofitasia que es un lepidóptero que es cuarentenaria y por eso que nosotros digamos para entrar a Estados Unidos el producto es fumigado a 100% con bromuro de metilo. Entonces, ese es un impedimento...una desventaja, no es un impedimento porque podemos ingresar, pero es una desventaja frente a nuestros competidores.

CR: Perdón que interrumpa, ¿son desinfectados, por decirlo así, de bromuro de metilo en destino o....?

VP: En destino.

CR: ¿Y además acá?

VP: No, acá el tratamiento es en el mismo campo. Y tenemos también una mosquilla cuyas larvas es la poliposis. Hay un gusano que ataca a nivel del cuello del turión, el asmosfalcus, entonces es una plaga un poco complicada porque ingresa por el medio del turión entonces no hay forma de verlo a simple vista y de controlarlo. Entonces, para poder exportar tenemos que ajustarnos a todos los productos permitidos porque nos piden que no usemos y nos piden análisis de residuos de esos productos, ¿no? Entonces para combatir esas plagas es un poco como que...o sea nos demanda inversión y nos produce una merma también, ¿no?

4. **Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de espárragos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?**

VP: No sí, o sea para cada... o sea generalmente para exportar tú tienes que hacer un manejo integrado para el control de tus plagas pero para ciertos mercados, por ejemplo en el caso de Japón o el de Australia también, o sea son mercados mucho más exigentes donde no te permiten ninguna tolerancia, es 0 posturas, 0 presencia de larvas, entonces el producto tiene que estar totalmente limpio. Entonces lograr eso, hay que manejar zonas, épocas también. Por ejemplo, ahora en verano, las plagas digamos que su ciclo se acorta y su multiplicación es elevada, entonces generalmente en invierno cuando entramos a algunos de esos mercados, entramos con unos niveles bajos de plagas, pero sí o sea hay un presupuesto de acuerdo con cada zona y a cada agricultor hay un presupuesto que está asignado para el control de plagas. Como te dije anteriormente, en el caso de la costa peruana como el invierno es muy leve, nosotros tenemos presencia casi todo el año, ¿no?, o sea más menos pero...Entonces, hay un trabajo bastante en conjunto de monitoreo, de agrupaciones, tratamos de ayudarnos para poder combatirlos.

CR: ¿Y es muy importante la asociatividad en cuanto al cumplimiento de estos requisitos?

VP: Sí, lo que pasa es que el tema de la asociatividad en el caso nuestro es muy importante porque el agricultor pequeño o mediano no podría individualmente hacer una operación de estas y aplicar algunas certificaciones y poder hacer su propia exportación.

CR: Muy costoso.

VP: Sí, muy costoso. Entonces, ahí intervienen los intermediarios así como el rey de la papa, del camote también hay del espárrago, entonces estos acopian, agrupan y por ahí sale...digamos un poco desleal pero existe.

CR: Claro, son las prácticas comerciales que hay, ¿no?

VP: Claro, nosotros ahí competimos, y al asociarnos hace que el nivel de competitividad sea el nivel de una empresa grande igual porque hacia afuera tenemos que presentarnos con las mismas certificaciones, con el mismo producto para optar a ciertos niveles, a ciertos mercados, nichos de mercado que son más exigentes.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

VP: Yo creo que..o sea serían más ah, sí. Sí, sí porque en realidad es mantener un campo bajo em plagas sí demanda mano de obra, demanda inversión, ¿no? Entonces, sí tenemos un costo elevado ahí.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

VP: No, o sea nosotros en las inspecciones muy pocos rechazos hemos tenido, ¿no? Sí hay un control riguroso de calidad, o sea hay un área de calidad que se dedica en campo y en planta. Y también somos selectivos, para ciertos mercados tenemos que direccionar tales campos, ¿no? Entonces, un poco que direccionas. Uno que tenga algún tipo de plaga podría entrar a Estados Unidos porque ahí sí o sí lo van a fumigar con bromuro, pero no podría entrar a otro mercado más exigente como el asiático o el mismo Europa, ¿no?

CR: Ahí le quería consultar, la fumigación en destino, ahora que lo menciona, la fumigación en destino por ejemplo de Estados Unidos con bromuro de metilo, ¿quién lo paga? ¿Ustedes como exportadores?

VP: En realidad, todos los gastos van a recaer hacia el exportador, o sea por ahí lo paga el importador pero te lo está deduciendo en el precio que tú acuerdas. O sea si tu negociación es FOB Callao, a ese FOB ya le descontaron el flete aéreo, los gastos de fumigación, ya le descontaron el manipuleo, entonces definitivamente siempre es una carga y creo que desde el año 2000 como país nos fumiga a 100% porque antes no era así, te evaluaban allá y te decían si pasaba o no fumigación, pero ahora no, ahora es el 100%. Entonces, creo que ahí es un tema que también...es una barrera sanitaria en

Estados Unidos que creo que difícilmente la van a sacar, versus un competidor en México que ellos pasan con camiones, teniendo la plaga ah, ellos pasan y no lo fumigan, entonces es un poco político también ahí.

CR: Sí, el tema de la fumigación de bromuro de metilo es un tema que todavía es ampliamente discutido en los Comités entre Perú y Estados Unidos.

VP: Y yo he participado en fumigación acá, en otra compañía hemos hecho fumigaciones aquí, fumigado hemos traído un inspector acá y se ha realizado la fumigación, se ha enviado vía marítimo pero igual siempre ha habido...o sea no nos fue muy bien, ¿no? Creo que los de Estados Unidos siempre van a querer fumigarlo.

CR: Sí, es una manera de protegerse y están en su derecho también.

VP: Y es un ingreso también. Es un ingreso fuerte.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

VP: No lo hemos calculado ah porque tendríamos que sumar la parte de campo para cumplir o sea para implementar las diferentes certificaciones y los del packing también son otros o sea que la verdad que no lo hemos cuantificados, pero cada vez los mercados son más exigentes así que tenemos que ir a ritmo, ¿no?

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para los espárragos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

VP: Bueno, el menos restrictivo sería Estados Unidos porque ellos...o sea, ya tú le envías y como el 100% vas a fumigarlo...o sea son menos restrictivos, ¿no? Incluso el mercado latinoamericano es más exigente porque las inspecciones que pasamos para los mercados latinoamericanos como Chile, Brasil o Colombia son más exigentes.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

VP: Nosotros, o sea generalmente esos requisitos siempre son las barreras fitosanitarias, o sea generalmente trabajamos directamente con SENASA. Tenemos un buen soporte con SENASA. SENASA está ahí con el exportador, ¿no?

CR: ¿Y con alguna autoridad comercial? O sea, PROMPERÚ, MINCETUR

VP: Mira, con las entidades comerciales más es cuando participamos en ferias internacionales. Entonces, eso sí es rescatable y también felicitar esa iniciativa que el Perú ya cada vez en una feria Fruit Logística, en la de Madrid, en la de Estados Unidos que es la...no recuerdo el nombre, pero en todas las ferias ya hay una zona de Perú y donde uno se reúne con sus clientes, ya la gente conoce el producto peruano.

CR: Perú ya está posicionado en cuanto a ferias.

VP: Sí, Perú ya se ha posicionado, ahí hay una clara preferencia por nuestros productos o sea poco a poco ha ido creciendo. Particularmente yo lo veo desde que prácticamente se inició la exportación entonces he visto cómo ha ido poco a poco ganando terreno y compitiendo contra los más grandes.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

VP: Yo pienso que los tratados han favorecido en toda la parte administrativa, en lo referente a lo sanitario es donde digamos... lo que más nos dificulta trabajar. Un poco que las razones te las expliqué, tenemos ese cultivo durante todo el año o sea hay 0 restricciones para ciertos mercados exigentes y también limitación de uso de productos pero digamos que tenemos que ajustarnos a lo que está permitido, ¿no? Y hay algo que de repente no está dentro de tus preguntas pero un problema serio que tenemos nosotros como exportadores son los fletes aéreos, es un descontrol tremendo, o sea un día puede subir dos o tres veces el flete, el flete en algunos momentos puede determinar si va la operación o no por el costo.

CR: O sea le deja un margen de utilidad muy pequeño.

VP: Claro o a veces sucede que el costo del flete es mayor que tu margen, ya no te deja margen ya. El Perú ha tenido que, para ser competitivo, el mercado americano irse por vía marítima pero en contra tiene el periodo de la travesía que va acortándole la vida de anaquel del producto. Hemos tenido que subirnos al barco para poder competir pero nos resta competencia, ¿no?

CR: ¿Y esta situación se ha agravado por la pandemia?

VP: Sí, o sea esta situación ya ha ido existiendo o sea siempre el tema de los fletes aéreos ha sido complicado. Con el ingreso de México como competidor, ha ido creciendo entonces cada vez nos ha ido acortando la ventana comercial porque ellos, digamos para que tengas idea, a ellos les cuesta poner una caja de espárragos en México lo que a nosotros, nosotros estamos ubicados en Trujillo, lo que nos cuesta ponerlo en Lima. Entonces, nosotros tenemos que ponerlo en un barco o en un avión, entonces es una situación muy fuerte que nos está golpeando, nos está contrayendo entonces estamos buscando nuevos mercados, diversificando productos también, muchos están buscando alternativas más rentables.

CR: Claro tienen que buscar la rentabilidad entonces creo que en la diversificación tanto de producto como de mercado está la clave sobre todo si tienen la capacidad de.

VP: Claro y además el tema de...vuelvo a lo del flete aéreo, digamos que es una constante barrera que tenemos ahí.

CP: ¿Y ahí con qué autoridad se han comunicado?

VP: Bueno, ese es el tema, no hay competentes alguien que asuma. Lo hemos planteado con el CITE o con otras organizaciones, pero no logramos tener una...o sea es libre mercado pero ya muy libre. Y ahora con la pandemia de hecho que se ha acentuado porque como no hay pasajeros, entonces no compartimos los gastos, todo se le carga a los productos.

ENTREVISTA 7: EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS

FECHA: 23 de febrero 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Alexander Baertl

CARGO: Gerente Comercial

EMPRESA: Agrícola La Venta S.A

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

AB: Bueno, yo soy Alex Baertl y soy gerente comercial de agrícola La Venta. Estoy en agrícola La Venta desde finales de 2019, desde noviembre, y bueno me ha tocado casi todo el tiempo en la pandemia, ¿no? Los primeros 3 o 4 meses nomás han sido normales y después nos hemos pasado todo el tiempo metidos en la pandemia, entonces eso no ha ayudado mucho para el desarrollo de los negocios y entender bien de los problemas que tenemos, pero sí en general tengo una buena idea de cómo se ha estado moviendo el tema fitosanitario como tú mencionas y bueno en Agrícola La Venta tenemos...vi que la mayoría de tus preguntas están orientadas al espárrago, pero tenemos uva, arándano, granada, palta, aproximadamente poco más de mil hectáreas en total, tenemos 450 hectáreas de espárrago, de uva tenemos casi 250, arándanos un poco menos cercanas a las 100 y paltas tenemos recién sembradas 170 hectáreas. Entonces, en general cada cultivo tiene sus particularidades dependiendo si tienes un tema de tratamiento de frío, ¿no? cold treatment, o fumigación en origen y algunos en destino, ¿no? Y algunos productos son más sensibles. La empresa se fundó en febrero de 2007, o sea que ya casi 13 años.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta espárragos?

AB: Bueno, actualmente exportamos a Estados Unidos, a LATAM, Asia, Medio Oriente, hemos dejado de exportar a Australia por temas fitosanitarios

específicamente. No sé si estás enterada de lo que está pasando en Australia con el espárrago peruano. Australia inicialmente era parecido a Estados Unidos, nosotros mandábamos el espárrago y se fumigaba en destino. Eso cambió ya a partir del año pasado y están exigiendo que se fumigue en origen. ¿Qué genera eso? Primero que Australia y SENASA no tienen los protocolos todavía cerrados para poder hacer este trabajo porque SENASA Perú tiene que ponerse en contacto con un ente similar en Australia y llegar a un acuerdo en cuáles son los protocolos adecuados, y el otro problema que es trae es que la fumigación que teníamos hasta ahora es con bromuro de metilo. El problema del bromuro de metilo es que se fumiga a alta temperatura, casi 70 grados, entonces eso le afecta mucho al espárrago. Entonces, luego de fumigarlo en origen, te demoras pues en llegar aéreo...pueden ser dos vuelos y te demoras 3 o 4 días entonces lo analizas casi una semana después de haberlo fumigado, y después tienes que comercializarlo en Australia que eso te da 7 a 10 días y tiene que tener un tiempo de vida de anaquel. La temperatura elevada al principio de la cadena le afecta mucho y ya no llegamos con calidad, entonces eso va a generar un problema. Primero, no tenemos los protocolos y el tiempo de vida de anaquel va a ser muy corto, ¿no? Por eso ya no hay exportación de espárrago peruano a Australia.

CR: O sea sí se solía exportar.

AB: Sí, sí exportábamos a Australia. Hay una ventana interesante en la que el espárrago australiano se acababa y nosotros aparecíamos con producto desde acá, que actualmente lo está cubriendo México porque Estados Unidos sí tiene el protocolo cerrado con Australia, entonces México mueve su producto a Estados Unidos por tren, fumigan en origen y se va a Australia, ¿no?

CR: Y mencionaste de LATAM, ¿qué países? Además de México.

AB: Nosotros enviamos producto a Colombia, Ecuador, en Centroamérica a varios países del Caribe...a Brasil también.

CR: ¿A Chile por ejemplo?

AB: A Chile no, a Chile no enviamos espárrago peruano.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

AB: No, en general no hay mucho problema para exportar. En Estados Unidos sí se está haciendo un trabajo fuerte para tratar de eliminar la fumigación en destino porque en Estados Unidos tenemos la fumigación en destino y eso también le resta vida útil al producto, entonces llegamos con problemas de competitividad versus el mexicano que entra directo, ¿no? El mexicano llega directo casi que se sube al tren y en tren llega a los supermercados. Claro, nosotros estaríamos pues en un barco en 7 días llegamos a Estados Unidos y agarra tren o camión y se mueve por todo Estados Unidos rapidísimo. Ahora, llegan, lo fumigan y se pierden bastantes días.

CR: ¿Cuánto tiempo pierden en el caso del espárrago peruano?

AB: Se puede perder entre 5 días entre que llega, lo nacionalizan, lo fumigan y de ahí se mueve. Entonces, la vida útil del espárrago estirándola es de casi 20 días, entonces ahí ya perdiste casi 15 días. A pesar de ello, se mueve mucho volumen de espárrago peruano a Estados Unidos. La mayor parte de producción peruana se va a Estados Unidos.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de espárragos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

AB: En general casi todas las certificaciones que necesitan las tenemos, o sea son fáciles de conseguir en Perú y por ese lado no hay mucho problema en ningún destino. No es un tema de costos, es más un tema de competitividad, de oportunidad de poder estar en el mercado en el tiempo adecuado.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

AB: Los requisitos sanitarios la verdad es que no son muy costosos. La certificación la sacamos... o sea ya es algo mundial, el tema de la certificación es algo mundial que te lo piden para todos los productos en todos los destinos, entonces se diluye cualquier certificación en todo el volumen que tú puedas sacar en el año, ¿no? Entonces ya hace

un costo super marginal por caja en verdad. La competitividad fitosanitaria afecta mucho más que el costo de una certificación.

CR: Entiendo, o sea entre más volumen se tenga es más fácil disminuir el costo, entiendo así.

AB: Claro, se licúa, se licúa porque una certificación te puede valer no sé pues de 5 mil a 15 mil soles recertificar digamos, ¿no?, y si estás exportando por ejemplo, no sé, al año 5 mil toneladas de espárrago, entonces el costo por kilo de espárrago es muy muy muy pequeño.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

AB: En general no, en general ya es un tema que fluye super bien en todos los países. El único país que se ha complicado es Australia por el tema de fumigación en origen, pero en general en todos los países es un flujo bastante natural, o sea nosotros llegamos con producto aéreo, mandamos una cantidad importante también a Estados Unidos aéreo, llega, lo fumigan y casi desde que sale la planta del campo digamos hasta que está en supermercado pueden ser 7 días, ¿no?

CR: Ah claro, pero entonces no han tenido ninguna para; es decir, ninguna merma por...respecto a los requisitos.

AB: No, no, respecto a los requisitos no hemos tenido mucho problema.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

AB: Te podría decir, por ejemplo, no del costo del producto sino de la logística en general, de toda la cadena desde que el producto sale del campo hasta que llega a destino. Tienes en el flete aproximadamente entre 5 mil a 6 mil dólares si incluyes el flete en origen y luego allá la fumigación te cuenta otros mil a 1,500 dólares, entonces vas a ver que de los 6 mil dólares...vamos a ver cuánto me da acá... más o menos el

20% puede ser de fumigaciones en destino, ¿no? El tema de las certificaciones es casi imperceptible.

CR: O sea lo más caro es la fumigación.

AB: Sí, la fumigación sí se vuelve clara en el destino cuando ya llega a Estados Unidos.

CR: ¿Y hay algunos países que te piden doble fumigación o no?

AB: No, en origen y destino no, solo es o en origen o en destino.

CR: Y en la mayoría de mercados ustedes hacen fumigación en origen.

AB: En la mayoría de mercados con espárragos no fumigamos. Con la uva sí para todos los mercados fumigamos en origen, en nuestras mismas facilidades, pero sí tenemos que hacer cadena de frío que por lo general no es un problema porque te piden una cadena de frío de mínimo 10 días y en realidad entre que sale de tu planta ya empieza a contar apenas llega a puerto, entonces si el viaje son 7, 8 días ya llegas y ya está liberado el producto, ¿no? Entonces no es un problema, el problema es cuando en el tránsito tienes un problema de frío porque a la nave se le apagó un generador y pierdes la cadena de frío por un día entonces tienes que reiniciar de nuevo de 0, ¿no? Entonces empiezas a contar 10 días nuevamente, o tienes que esperar 10 días en destino hasta que termina su cadena de frío o lo redireccionas a otro destino que no te exija cadena de frío.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para los espárragos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

AB: En general fitosanitario son todos bien parecidos, aparecen esas particularidades...Corea también es bien restrictivo con el tema de plagas, es super particular, pero el resto son todos bien parecidos, tal vez se ponen más restrictivos, no sé si por el tema fitosanitario, pero sí más específicos con el tema de los fertilizantes que se utilicen, los pesticidas y agroquímicos que se utilicen. Por ejemplo, Europa es

mucho más restrictivo que Estados Unidos, por ejemplo, ¿no? O Rusia por ejemplo es un mercado totalmente abierto, casi casi que recibe cualquier cosa, ¿no?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

- 9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?**

AB: Normalmente a SENASA. SENASA es el ente que nos da el detalle y las respuestas son bastante rápidas. Sí, es eso. Básicamente es con SENASA.

- 10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?**

AB: Mira, yo creo que definitivamente todos los acuerdos que logran van favoreciendo al sector. En los últimos años se viene trabajando bastante por ejemplo con Estados Unidos para el tema de tratar de eliminar la fumigación en destino, está un poco frenado, probablemente con el IPEH puedas conseguir más información al respecto, ellos están haciendo la gestión. El IPEH es el Instituto Peruano del Espárrago y Hortaliza. Y después...perdón, está Estados Unidos y... bueno este año hemos tenido el tema de arándano en Estados Unidos que querían ponerle impuestos, querían ponerle aranceles para proteger. Por suerte eso se manejó muy bien por parte de ProArándanos y hemos salido sin problemas de ese tema, ¿no? Entonces el no tener complicaciones más adelante es lo mismo que conseguir beneficios, ¿no?

ENTREVISTA 8: EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS

FECHA: 11 de febrero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Marco Barreto

CARGO: Gerente Comercial

EMPRESA: Viru S.A.

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

MB: Virú empezó operaciones en 1994, llevamos ya 26 años cultivando y produciendo conservas, congelados y frescos.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta espárragos?

MB: Exportamos a los 5 continentes.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

MB: No tenemos ningún problema porque cumplimos con los más altos estándares de manejo de calidad y producción. Los nuevos mercados se tienen que trabajar en conjunto con comercio exterior y el SENASA para los diferentes productos y destinos tratando de evitar sobrecostos en tratamientos cuarentenarios

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de espárragos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

MB: Es clave para poder atender a los distintos mercados, los clientes piden calidad y ese filtro fitosanitario es clave para eso En el caso de etiquetado, no hay impacto, es parte del proceso de producción. En el caso de certificación fitosanitaria hay poca

disponibilidad de inspectores en las zonas de producción, lo que puede generar ciertos retrasos en la salida de la carga.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

MB: Si no hay protocolo con un tratamiento de por medio no debería de tener un sobre costo, cuando el destino exige un protocolo ahí existe el sobre costo. Los aranceles se basan y ajustan en los tratados de libre comercio los cuales tratan siempre de llegar a arancel 0.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

MB: No tenemos ningún problema.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

MB: La verdad es que depende de cada producto y de cada mercado.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para los espárragos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

MB: Australia y Nueva Zelanda, porque protegen su producción local de Espárrago, tiene más restricciones que los demás países de la región.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

Si hay alguna duda sobre los requisitos del país de destino APEC, recurrimos a la oficina de SENASA de nuestro país, que tiene con detalle los requisitos fitosanitarios de su similar en destino, y si hay alguna consulta o necesidad de apoyo, contactan directamente para resolver.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

Los acuerdos comerciales que eliminan barreras fitosanitarias son beneficiosos para el exportador peruano, generando mayor flexibilidad y agilidad en las operaciones.

ENTREVISTA 9: EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS

FECHA: 2 de marzo de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Ian Tryle

CARGO: Gerente Comercial

EMPRESA: La Florida

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de espárragos destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

IT: La empresa tiene más o menos unos 28 años de fundada, si no es más, la verdad no tengo el número exacto. Desde el inicio, se empezó a exportar uvas y posteriormente se agregó espárragos. En la actualidad tenemos esos dos productos y bueno últimamente hemos agregado paltas a la oferta.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta espárragos?

IT: La verdad, muchos. Norteamérica es el principal, seguido de Europa y Asia. En Asia se exporta poco volumen por el calibre, además que Asia es productor. China es el principal productor del mundo de espárragos. En Norteamérica tenemos a EE. UU., México y Canadá. En Europa, Holanda, España, Italia, Francia, Inglaterra... nuestro cliente es un distribuidor entonces ellos ya venden a Escandinavia, Europa Oriental, Polonia, Alemania, Austria. Y en Asia, Japón, Dubái, Taiwán, Malasia pero poco volumen. Australia, muy poco, hace mucho tiempo no se hace por el tema de la fumigación. Singapur, también. A nivel latinoamericano, Brasil y Colombia.

CR: ¿Por qué los del Asia en menor volumen?

IT: Por muchas circunstancias, no porque no queramos.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De ser así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

IT: El tema es que la demanda no es igual en todos lados. Cuando digo demanda no solo me refiero a volumen sino a estacionalidad y me refiero también a calibres. Principalmente los calibres que produce Perú son intermedios y medianos, lo que llamamos standard y large. La tendencia de consumo en algunos mercados como Asia es principalmente medium o XL que son porcentajes muy pequeños a los que se hace en Perú. Entonces, los nuevos mercados van a depender de las regulaciones para entrar a dichos países y de los acuerdos comerciales y si hay protocolo o no, más que depender del volumen que nosotros podamos o no exportar. Segundo, si los precios nos dan. El espárrago se exporta más de la mitad vía aérea y sobre todo estos destinos lejanos, es imposible llegar en barco porque no aguanta el producto, entonces el costo del flete promedio es muy muy caro, lo cual no permite ser tan competitivos por ejemplo en comparación con México que tiene al lado Estados Unidos. Su gran ventaja es la logística terrestre y aérea, porque los fletes de EE. UU. al Asia cuestan menos de la mitad de lo que cuestan desde Perú, hasta a veces la tercera parte. Entonces, esa ventaja competitiva muchas veces nos deja fuera de esos mercados.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de espárragos? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

IT: Sí afectan, definitivamente. ¿Cuánto? La verdad que no tengo los números. No es tan significativo en el tema del costo porque estos mercados deberían pagar un precio superior, pero depende mucho de lo que te pidan... en el espárrago, hay una variedad de presentaciones y hay diversidad de canales de comercialización, entonces no todas las presentaciones cuestan igual. Entonces si te piden unas más especiales, definitivamente requieres de un costo mayor. Pero la certificación es más que todo tiempo. Por ejemplo, Social Audit más conocido como SMGA es una certificación de responsabilidad social que te exigen para la gran mayoría de supermercados en el Reino Unido, por ejemplo. Si bien no es gratis, requiere un costo, por la cantidad de producto que haces no es significativo, pero esa certificación requiere mucho tiempo

de adaptar todos los recursos humanos de la compañía a un estándar internacional y es complicado porque tú tienes el estándar legal que es el local peruano y el estándar internacional en temas de recursos humanos no necesariamente es el mismo, entonces esa adaptación más que costosa, es tediosa; requiere tiempo para subsanar no conformidad y es un ida y vuelta todo el tiempo.

CR: ¿y en cuanto a los protocolos sanitarios también juega un importante papel el tiempo?

IT: Para los protocolos sanitarios, en verdad, es más ver qué plagas cuarentenarias tiene el país de destino. Si tú tienes una plaga cuarentenaria que es común en Perú, EE. UU. como no puede controlar la plaga cuarentenaria de Perú, lo que hace es fumigar el producto en la entrada. El 100% del producto peruano se fumiga para entrar a EE. UU., entonces no necesitas de ningún protocolo porque igual lo van a fumigar. En otros países como Europa que no tienen fumigación, si te detectan la plaga, te pueden incinerar esa carga, que es lo que pasó en Australia. Ahora hay un nuevo protocolo en Australia y por eso Perú ha dejado de exportar bastante volumen. Eso es un problema porque una pérdida de una carga es una pérdida económica bastante alta, que es muy difícil de recuperar. Y, lamentablemente, hay épocas como enero que el control de plagas es bastante difícil por el tema del clima, entonces en el tema sanitario estamos hablando que hay pérdidas económicas mucho más sustanciales que en un tema de certificación. Al margen, obviamente SENASA tiene que certificar la carga y muchas veces te la pueden rechazar lo que puede generar que esa carga no salga y tengas que mandarla a otro destino y tengas que cubrir costos de reempaque más cancelación de vuelos que a veces tienen penalidades y un sinfín de cosas que obviamente cuestan dinero

CR: Eso de redireccionar cargas, implica mucho costo...

IT: Más que el costo es una oportunidad de ventas. Si yo cerré con Asia y en ese momento, el mercado de Asia está pagando un precio para una presentación X pero lo tengo que redireccionar a EE. UU. que está pagando un precio peor, yo estoy

perdiendo la oportunidad de venta por un precio más barato más los costos por el reempaque porque las presentaciones no son las mismas o capaz incluso debo bajarle más el costo para que me lo acepten sin re empacar que igual es una venta perdida. Una venta perdida a veces hay mercados que te pueden pagar casi el doble que otros, dependiendo del momento.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

IT: La gran mayoría de destinos a los cuáles exporta el Perú no tienen arancel, son libres de aranceles y en los casos que se paga arancel, lo paga el importador, no nosotros. Yo no te podría decir qué tan más caro es porque nosotros no pagamos aranceles. Este corre como un gasto del cliente porque las ventas que nosotros hacemos son principalmente FOB o FCA en el caso de aéreos.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

IT: Bueno, particularmente, no, pero te comenté hace un rato lo que pasó a nivel nacional con Australia. Australia prácticamente prohibió el ingreso del espárrago peruano por una plaga cuarentenaria que era imposible de controlar y como en Australia por sus temas de legislaciones medioambientales no se puede fumigar, había todo un tema bien complicado que hasta el día de hoy no se resuelve al 100%, pero de un día para otro prácticamente se redujeron a 0 las exportaciones a ese destino. Igual nosotros nunca nos enfocamos tanto en ese mercado pero hay muchas empresas que sí y ese fue un problema, pero no fue algo particular de nosotros. O, por ejemplo, otras empresas... hay algunas zonas en las que se produce espárrago, que lamentablemente han sido contaminadas por algunos metales pesados y cada vez la regulación de metales pesados en muchos destinos es mayor, entonces tú obviamente tienes que cumplir con las regulaciones. Si te encuentran algo que no está dentro de lo que ellos necesitan, te rechazan la carga o te vetan o te sancionan

CR: Y en ese momento ven a donde lo reenvían, ¿no?

IT: Depende. O sea, como te digo, hay tolerancias y tolerancias. Puedes llegar a una situación donde igual el producto no sirve para ningún mercado y ahí tienes botarlo. Lamentablemente, pasa. A nosotros no nos ha pasado porque la zona en la que trabajamos nosotros nos ha permitido producir de forma correcta. Si hemos tenido algún problema ha sido porque encontraron una plaga que no debería estar, en verdad eso es común, en verano... lo máximo que pasa es que te incineran la carga, que igual es una pérdida grande porque el exportar es quien asume toda la responsabilidad, pero no es que tengas una sanción, pero lo que va a pasar es que SENASA te va a revisar más, porque también es responsabilidad de ellos que permitieron que saliera una carga que no identificaron que tenía la plaga cuarentenaria.

CR: Sí hay mercados muy exigentes en cuanto a plagas cuarentenarias

IT: Es que no es un tema de exigencia. La plaga cuarentenaria no existe en el país. Entonces por ende está prohibido el ingreso de esa plaga. Entonces si el producto en origen tiene esa plaga, no puede ingresar. Es para salvaguardar. Por ejemplo, aquí en el Perú hay zonas libres de la mosca de la fruta. Obviamente a esas zonas no puede entrar productos con mosca de la fruta porque va a contaminar el resto de los campos que están bien. Hay que ser muy cuidadosos con el tema sanitario y obviamente a nivel internacional es aún más controlado. Ese es el principal problema.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

IT: No tengo el número, pero normalmente... de certificaciones, el costo es mínimo, no debe llegar ni al 1 o al 2%. ¿Dónde debe estar el costo? En la exigencia de calidad. No todos los mercados son igual de exigentes. En el espárrago la calidad se mide por las puntas como el rameado o el asemillado, hay mercados que tienen menos tolerancia a ese tipo de espárrago. Por ejemplo, el espárrago que se manda a EE. UU. es un espárrago con más tolerancia del que mandas a Europa o incluso Asia. El tema es que cuando tú procesas ese espárrago, el costo es mayor para Europa y Asia porque botas más producto. De lo que tú cosechas, hay más descarte. Ese costo sí es significativo, pero no te puedo decir ahorita cuanto porque va a depender de la

presentación, del destino, del producto, de la época. Es muy específico. Y ese es el costo más importante.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para los espárragos? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

IT: Australia el más. La exportación a China es una realidad de hace pocos años. La verdad nosotros no lo hemos hecho, pero es bien restringida porque se requieren certificados especiales. Sí sabemos que es bien exigente igual que Japón y Corea. Dentro de Asia, son mercados que requieren certificaciones adicionales a las regulares. El menos en verdad es EE. UU., Canadá es más exigente en calidad que EE. UU. Pero hay una diferencia que es lo que te comentaba, ¿por qué EE. UU. es menos exigente? Porque no se hace problema y fumiga todas las cargas que entran de Perú pero eso hace que el producto dure menos, entonces cuando tú vas a EE. UU. no hay exigencias porque como igual te van a fumigar el producto ya no te revisan la carga en origen. En el caso de Canadá, no te exige fumigación pero sí certificado fitosanitario. Pero ahí hay un tema porque el producto que mandas a Canadá pasa por EE. UU. entonces si pasa por ahí tienes que fumigarlo igual. Pero casi todos los países del mundo, excepto EE. UU. te piden certificado fitosanitario que te lo da SENASA... Se llama certificado en lugar de producción y además SENASA te hace una auditoría en planta y te dice si la carga va o no va.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

IT: El que regula el tema sanitario en el Perú es SENASA. Ellos son los que ponen las normas, fiscalizan y auditan. Nosotros tenemos que cumplir lo que SENASA nos dice. Si no cumplimos, no podemos exportar. No entiendo a qué te refieres con preocupación comercial.

CR: Con preocupación me refiero a si es que hay algún cambio en los requisitos

IT: Es que los protocolos son como una ley y SENASA manda las actualizaciones siempre, además lo pone en su web.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

IT: Yo no estoy muy familiarizado con el detalle de cada acuerdo comercial, de lo que sé es que no necesariamente tienen una relación. O sea, las autoridades sanitarias y las comerciales son entidades separadas.

CR: Es decir, el MINCETUR establece un marco comercial dentro del cual ya se negocian los protocolos, ¿eso quiere decir?

IT: Claro, con las autoridades sanitarias como SENASA

ENTREVISTA 10: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 12 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Alfredo Caycho

CARGO: Supervisor de calidad

EMPRESA: Consorcio de Productores de Fruta

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

AC: Sí, exacto. Yo trabajo para la empresa que se llama Consorcio Productores de Fruta. Es una empresa que se crea en el año 2001, en mayo o junio de 2001 y es una empresa...es una cooperativa, el término correcto es consorcio, en realidad somos un consorcio, obviamente tiene ciertas características como cooperativa pero es un consorcio, por eso el nombre Consorcio Productores de Fruta y es una asociación, digamos, conformada por 50 productores. Esos productores han (se corta el audio) por su propia cuenta. Un grupo exportaba, por decir, a Canadá; otro grupo exportaba a Inglaterra, y como los socios de la empresa son miembros de Procitrus y de Prohass, que son estos gremios de cítricos y de palta, entonces ellos se conocían en los gremios. Entonces dijeron “oye pero ¿por qué tú exportas por tu cuenta y yo exporto por la mía? ¿Qué les parece si nos juntamos y creamos una empresa que exporte la fruta de todos? Entonces compartimos los clientes, esta empresa que se encargue de conseguir los fletes, de conseguir los materiales de empaque y podemos conseguir una economía de escala mayor al juntar la fruta y no que cada uno exporte por su cuenta”. Entonces, así es como se crea mi empresa en el año 2001. En el año 2001 se exportaron alrededor de 200 contenedores más o menos y el año pasado hemos cerrado con cerca de 2,800 contenedores más o menos. Entonces, ya tenemos funcionando 19 años.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

AC: Ya, con respecto a lo que es la uva estamos con mercados principales como Estados Unidos, Europa, Rusia también, China, algunos países en el Medio Oriente, México también, y algunos países en Centroamérica, ¿no? Hablemos de Panamá, México, un poco de todo, ¿no? Si recapitulamos...México, Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Holanda, Rusia, China y algo Panamá, ¿no? Pero esos son los principales destinos.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

AC: Ok, mira, con respecto a nuevos mercados ¿qué es lo que pasa? Como en Perú tenemos el problema de la mosca de la fruta, hay mercados que se cuidan mucho por el tema de la mosca de la fruta. Por dar un ejemplo; Corea, Tailandia, China, etc, ¿no? Entonces, poder ingresar a un mercado nuevo implica todo un trabajo que tiene que hacer SENASA para poder primero ver si tenemos algunas de las plagas cuarentenarias que ese país tenga establecidas. Primero se hace ese trabajo de ver si tenemos esas plagas cuarentenarias. Segundo, después de eso, es ver si Perú, en caso de que tenga esa plaga cuarentenaria, de qué manera a través de los tratamientos que ya están establecidos pueden ser levantados. Entonces, eso implica tiempo, implica varios años para que ese mercado pueda abrirse, ¿no? Entonces, muchos mercados están abiertos pero igual hay todavía algunos países a los cuales llegar y ese trabajo lo viene haciendo SENASA con, digamos yo te diría, bastante bien. Aparte de la uva, otros productos que nosotros manejamos en la cartera de mi empresa están las mandarinas, las paltas, granada, arándano, este año vamos a empezar a trabajar con el caqui. Entonces, SENASA ha venido haciendo, yo te diría, un buen trabajo, ¿no? Es una de las organizaciones del Estado que ha venido haciendo un buen trabajo, como todos tiene limitaciones, yo te diría que en estos últimos años han reducido significativamente el presupuesto a SENASA lo que ha aumentado más la carga a la gente que trabaja, los inspectores, a la gente del programa de fruta, ahorita están con presupuestos bastante ajustados, pero al margen de eso, SENASA en mi opinión ha

venido haciendo un buen trabajo, nos ha ido abriendo muchos mercados, no solamente en el caso de la uva sino en otros cultivos. Ha venido trabajando y claro es un trabajo silencioso, no es muy publicitado, pero este crecimiento, este boom que hemos tenido en la agroexportación, estos miles de contenedores que se exportan, como te comente solo mi empresa ha exportado 2,800 contenedores, súmale a todas las demás empresas, entonces definitivamente es un trabajo importante de la inversión privada, ¿no?, en el sentido de cultivar áreas, implementar plantas de empaque, en fin, pero esto no se hubiera logrado si no hubiese una organización del Estado como es SENASA para que nos abra las puertas a los países a través de los convenios y, bueno, buscando cumplir con los requisitos sanitarios.

CR: Perfecto. Una consulta, tal vez no la comenté al inicio. ¿Ustedes en qué región se ubican?

AC: Ah, ok. Nosotros, con respecto a lo que es la uva, la tenemos ubicada en tres zonas principalmente, en Ica, en la zona de Olmos y en Piura en la zona de Sullana.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

AC: Si hablamos del punto de vista fitosanitario, no he visto que los requisitos sean demasiado exigentes. Es decir, ¿a qué me refiero con que no sean demasiado exigentes? Me refiero a que no son, digamos, objetivos a los que no puedes alcanzar. Definitivamente hay ciertos países que establecen determinadas plagas que quieras o no, son plagas que esos países no tienen y quieren protegerse evitando que fruta que venga de otras zonas llegue con esa plaga y les genere un problema. Entonces, es inevitable, yo no le puedo decir a la China “oye, pero ¿por qué me pones esta plaga?” cuando ellos no la tienen y nosotros sí o sea cómo le voy a decir “oye recíbeme mi fruta porque quiero vendértela a pesar de que tenga la plaga”. Entonces, eso es así. De la misma manera Perú, por ejemplo, igual fruta o vegetales o cualquier producto vegetal que entré de afuera hacia acá, SENASA va a estar atento a que no vaya a entrar ninguna plaga que pueda afectar. Entonces, si un exportador quiere llegar a estos mercados como a la China y todo lo demás, va a implicar que tenga un adecuado

programa de control de plagas implementado para no tener problemas. Yo te diría, por ejemplo, de los países que te he mencionado, México, China, Rusia, Estados Unidos, Europa, en general hemos llegado a todos sin problemas importantes relacionados a requisitos fitosanitarios. Ahora, sí hay países que son exigentes, por dar un ejemplo Corea. Corea es un país bastante exigente en general para todas las frutas que ellos reciben, pero bueno es su política, yo no lo veo como una barrera, sino como una exigencia alta, ¿no? Entonces, si quieres llegar a ese mercado, tienes que prepararte; es decir en cuanto a lo que es la parte de plagas, ellos son muy cuidadosos respecto a eso, incluso polvo en la fruta, en fin, son bastante exigentes. Otro país exigente es Nueva Zelanda, uff, ellos son super, super exigentes. Nosotros conocemos Nueva Zelanda, es un paraíso por decirlo en cierta forma, entonces al tener tanta naturaleza, tanto medio ambiente protegido, son muy cuidadosos con el tema de las plagas. Entonces, quienes quieren llegar a esos destinos, Corea, Nueva Zelanda, por darte algunos ejemplos, tienes que tener un control fitosanitario bastante exigente en el campo porque son países que se quieren proteger. Entonces, yo no veo sus exigencias como una barrera, simplemente lo veo como un tema de protección y si quieres llegar a ese destino, tienes que cuidar tu fruta de manera adecuada. Entonces, yo que soy jefe del área de calidad de mi empresa veo si el productor cumple o no con las exigencias fitosanitarias le soy sincero al área comercial, les digo “¿sabes qué? Estos productores no llegan. Lamentablemente tienen esta plaga o tienen la otra y no van a llegar. Tenemos que buscar alternativas”, y así es. Entonces, yo les digo a los productores “si ustedes quieren que lleguemos a tales destinos, tienen que ser aplicados y bastante cuidadosos para que la fruta cumpla con el estándar fitosanitario”. Pero como te digo, son pocos los países. Nueva Zelanda, Corea, yo te diría que son los más top, top. China para la parte de uva es bastante manejable desde el punto de vista fitosanitario. México es sumamente accesible desde la parte fitosanitaria. Entonces, Corea y Nueva Zelanda son los top, de ahí viene China como un punto medio, México digamos como un punto mucho más accesible que China y bueno, de ahí van contando los demás países, ¿no? Eso es con respecto a la parte fitosanitaria. Yo desde el punto de vista de la parte fitosanitaria...ese sería mi comentario. Ahora, que tus precios se puedan ver afectados por el tema de certificaciones y todo lo demás, eso yo te diría que ya son otros tipos de exigencias

que ya no vienen por el punto de vista fitosanitarios sino pueden ser exigencias como algún tipo de certificación de buenas prácticas, algún tipo de certificación que ya pueda generarte un poco de exigencia.

CR: Una consulta en este punto, disculpa que te corte. Con estas certificaciones, ¿te refieres a las certificaciones obligatorias que te pide el país o a las certificaciones voluntarias o a ambas?

AC: No, son voluntarias. Más que nada certificaciones del tipo comercial. Sí, ese es un tema más comercial. Las únicas certificaciones que te piden estos países Nueva Zelanda, Corea, China, así, son que tu campo esté certificado, que cumplas con el MTD de la zona, ¿no? Ica es la zona con MTD más exigente.

CR: Perdona la pregunta, ¿qué es MTD?

AC: Ah ya, ok. El MTD es un término que significa Mosca Trampa Día. Es una medición que se hace en base al número de moscas de la fruta que tú has atrapado en una semana. Una fórmula que emplea SENASA que está relacionada al número de moscas que han atrapado al número de trampas que tienes y si mal no recuerdo es dividido entre 7 que es una semana, ¿no? Entonces, SENASA semanalmente envía una persona a los campos, imagínate el trabajo visitar fundo por fundo todas las semanas de todo el país y esto es para todos los cultivos que exportamos. Ya cada vez más SENASA está pidiendo a todos los cultivos que se certifiquen; es decir, que tú antes que empieces a cosechar la fruta para exportación, tienes que certificar tu campo de manera que tu campo llegue a un MTD máximo establecido por SENASA. No puede superar ese valor. Si superas ese valor, no puedes cosechar hasta que hagas todas las acciones necesarias en el campo para que el MTD baje. ¿Por qué es importante el MTD? Porque va a establecer que obviamente tu campo no tenga un nivel de mosca de la fruta muy alta que incremente la posibilidad de que la mosca pueda dejar sus huevos en el fruto y la fruta pueda llegar con moscas al país destino, ¿no? Entonces, sí, digamos esa es la certificación que te pide SENASA y que, digamos, forma parte del protocolo entre SENASA y China...en fin, todos los países. Todos los países hacen un acuerdo con SENASA y hacen un protocolo. En ese protocolo, SENASA establece qué condiciones tiene que cumplir, entonces ahí está el

tema de la certificación de los lugares de producción que son los campos donde SENASA va a chequear que cumplas con el MTD que ha establecido. El MTD es, en Perú, por regiones; por decir, Ica es la zona que tiene el MTD más bajo, una de las zonas más bajas junto con Arequipa y Tacna me parece son las que tienen el MTD más bajo porque como ellos han venido haciendo por muchos años un trabajo bastante intenso de control de mosca de la fruta, la incidencia es baja. Eso es en Ica. Después Lima, Olmos, Piura, tienen un MTD más alto. Entonces, es la certificación que te piden: certificación en el lugar de producción y después te piden la certificación en la planta de empaque. SENASA va a la planta y va a verificar que hayan ciertas condiciones que aseguran que la fruta no va a poder ser contaminada por alguna plaga, pero esa certificación que te hacen en la planta es una certificación que, digamos, es bastante accesible, no es que sea una certificación uf imposible o costosisima de implementar y todo lo demás. Esas son las dos certificaciones que te piden, y después para...hay otro país más, Indonesia si mal no recuerdo, Indonesia es el único país que te pide análisis de plaguicidas y hasta análisis metodológico dependiendo del cultivo. Hay ciertos cultivos de los cuales te pide un análisis de pesticida, no para todos sino para determinados pesticidas, y antes de cosechar tu tienes que hacer el análisis, SENASA le da el ok al análisis y recién ahí puedes mandar la fruta. Es el único país que ha establecido esa condición. Del resto de los países no te piden análisis de los residuos y SENASA no te lo exige, solamente en el caso de Indonesia. Entonces, las certificaciones, como te digo, no son muy complejas. Las otras certificaciones que son ya más del tipo comercial que...

CR: Claro, ya son exigencias del mercado.

AC: Exactamente. Esas sí pueden ser a veces un poquito más complicadas, pueden requerir un costo de implementación un poco más alto dependiendo del certificado que tú estés buscando, ¿no?

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

AC: A ver; es decir, para que certifiques tu campo, por decir, por el tema de la mosca de la fruta, tú lo tienes que hacer no solamente pensando en llegar a esos países como China, México o Estados Unidos, incluso ya para Europa al día de hoy te lo está exigiendo SENASA. Ya la exigencia de SENASA no es solamente para determinados países sino prácticamente para todo. Por dar un ejemplo, la uva. Si tú quieres exportar la uva incluso a Ecuador, que está al costado nuestro, tienes que certificar tu campo. Antes SENASA te pedía certificar tu campo para determinados países, entonces a veces había productores que decían “bueno, ya entonces para qué me voy a ese país, mejor me voy a otro que no me pide certificación”.

CR: O sea ahora es para todos casi.

AC: Sí, exacto, porque ¿qué significa certificarse? Certificar tu campo significa que tú estás inscrito en el Programa de la Mosca de la Fruta. Entonces, antes había productores que no estaban inscritos y que no certificaban su campo y normal mandaban a otros mercados, ¿no? Pero hoy, ya SENASA para lo que es la uva, mandarina, palta, por dar un ejemplo, mango, por decir estos cuatro cultivos; tienes que certificar tu campo independientemente a donde vayas, y tienes que hacer toda una serie de...Certificar tu campo significa hacer toda una serie de actividades en el campo para evitar que la mosca de la fruta se...

CR: Para adecuarlo.

AC: Sí. Ahora, estas buenas prácticas que tú haces en campo son buenas en la medida de que tener un control de la mosca de la fruta; uno, va a asegurar que tu fruta no tenga la mosca de la fruta porque si tiene la mosca de la fruta, te la van a rechazar en la planta de empaque, disminuye también bastante la incidencia de pudrición de la fruta porque la fruta que tiene la mosca dentro, es una fruta que se va a podrir. Entonces, cuando un campo tiene un nivel de infestación alto de mosca de la fruta, hay bastante pudrición. En el caso de la uva se nota, te va a llegar la fruta con pudrición. Entonces, tú ahí nomás ya tienes un problema de calidad con tu cliente, ¿no? Porque cuando tienes mucha mosca, como te digo la uva es bien propensa, vas a tener pudrición, eso te va a generar reclamos, sí te va a generar mermas en la planta porque si ven un racimo que está con pudrición, es un racimo que se va a rechazar.

Entonces, trabajar o hacer un trabajo diligente de mosca de la fruta en tu campo, te asegura calidad por un lado, si hablamos en el caso de la uva; te asegura poder llegar a cualquier mercado porque SENASA no te lo va a restringir y te va a asegurar que, cuando SENASA te haga la inspección de mosca de la fruta, puedas cumplir y puedas exportar. Porque, ¿qué es lo que pasa? Cuando SENASA detecta mosca de la fruta en el producto terminado, en la fruta que ya vas a exportar; la rechaza. Te rechaza la fruta y SENASA pues por todas estas limitaciones que tiene de personal y todo lo demás... por ejemplo, años atrás SENASA... antes obviamente éramos menos las plantas exportadoras, entonces había un SENASA en la planta. Entonces la persona de SENASA iba y te chequeaba tu fruta todos los días. Entonces, si por A o B SENASA detectaba, por decir, una plaga cuarentenaria, te rechaza la fruta. Entonces ya, digamos tú ese día habías procesado 6 o 7 toneladas, bueno ya pues caballero te rechazaba la fruta pero era algo puntual o a lo mejor era un lote nada más. En cambio, como SENASA ahora tiene limitaciones de personal, SENASA manda al inspector a inspeccionar la fruta en el momento que tú tienes el contenedor en la puerta de la planta y lo vas a despachar. Es decir, tú tienes tus 20 toneladas de fruta ya toda empacadita lista para exportar. Entonces, si en ese momento SENASA te detecta la mosca de la fruta, si la fruta pertenece a todo un productor, a un solo productor...hay muchas empresas que exportan frutas por ellos mismos porque son grandes, hablamos de Camposol, de Agrícola Cerro Prieto, por decir BETA, por ejemplo esos son grandes exportadores, es un solo productor...entonces, si SENASA detecta la mosca de la fruta en ese productor y toda esa fruta pertenece a un solo lote, rechaza todo ese contenedor, toda la fruta que pertenece a ese productos y a ese lote. Entonces; primero, imagínate que eres un gran productor y todo el contenedor está conformado solo por tu fruta, y habría que ver ese contenedor de qué lotes está formado...

CR: El rastreo...

AC: Claro, SENASA ve, esa fruta ¿qué ha tenido la fruta, de qué productor es? Del producto A, y todo el contenedor es del productor A. Ya, a ver, esa fruta ¿qué día se procesó? ¿De qué lote se procesó? Entonces empieza a hacer su trazabilidad y dependiendo de esa trazabilidad va a ver una cantidad determinada de fruta que va a rechazar. Entonces te complica bastante, ¿no? Entonces requieres de todas maneras

buen control de la mosca de la fruta para evitar rechazos porque, como te digo, por la cantidad de plantas de empaque y la cantidad de exportadores, SENASA ya no hace ese trabajo salvo para determinados países o protocolos muy específicos que hay un SENASA en la planta que te va chequeando la fruta en el momento del empaque. Claro, te da la ventaja que si detecta un problema, puntualmente te genera ese rechazo. Ahora ya no. Ahora SENASA, como te digo, te hace la inspección en el momento del despacho. Entonces, tienes que tener todo bien...tu fruta en condiciones adecuadas para que pueda salir y no tengas un rechazo en ese momento porque sino ya gastaste por poner contenedor en la planta, eso te puede costar tranquilamente 1,500 dólares, 1,800 dólares por poner contenedor en la planta; y si ese contenedor se rechaza, se regresa al terminal vacío porque no pudiste despachar tu fruta, ahí nomás tranquilamente gastaste 1,800 dólares por nada, ¿no?

CR: Por nada literalmente, y el tiempo también perdido, ¿no? Entre reemplazarlo y bueno todos los trámites también.

AC: Exactamente. Entonces, es bastante costoso, ¿no?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

AC: No, gracias a Dios, no. Con respecto a, por ejemplo, campaña de uvas y todo lo demás, menos mal la fruta ha llegado dentro de las exigencias fitosanitarias que te exige el país destino. Ahora, el otro tema también es que la fruta que viaja a estos países con exigencias fitosanitarias; por decir, Corea, China, México, Estados Unidos; la fruta viaja con un tratamiento de frío que, si hubiese una mosca que se vaya, pueda morir. Entonces, el tratamiento...la fruta va viajando en el contenedor en el barco y durante el viaje va siguiendo un tratamiento fitosanitario. Ese tratamiento es básicamente frío, baja temperatura, y esa temperatura en un tiempo determinado va a asegurar la muerte de la mosca de la fruta. Entonces, no...gracias a Dios no hemos tenido rechazos principalmente si hablamos del punto de vista fitosanitario es, digamos la mosca de la fruta, una de las principales plagas cuarentenarias

prácticamente en todos los países. Hay otras plagas más, pero normalmente esas plagas no son una limitación porque no las tenemos acá en Perú, ¿no? Pero la plaga cuarentenaria por excelencia es la mosca de la fruta. Hay otras plagas más como chanchito blanco, por decir que sí...por ejemplo, el chanco blanco sí está acá. Por dar un ejemplo, Corea. Corea aparte de la mosca de la fruta tiene como plaga cuarentenaria el chanchito blanco, que es un insecto pequeño de color blanco que a veces está en la fruta y claro, ahí si tienes que tener bastante cuidado y si en tu campo hay chanchito blanco, ya sabes que no tienes que mandar a Corea porque si lo mandas, te arriesgas a que SENASA te rechace la fruta. Basta que te detecte un individuo. Cuando es plaga cuarentenaria, basta que detecte un individuo. No es que te encuentre uno y tú le digas al inspector “pucha es uno y son 20 toneladas”, no. Basta un solo individuo para que te rechace la fruta, toda la fruta de ese productor. Entonces, tienes que estar seguro, pero como te digo, la mosca de la fruta es la plaga cuarentenaria por excelencia. Entonces, yo la mosca de la fruta no la considero una barrera fitosanitaria, simplemente es una exigencia, es una plaga que es muy complicada porque si el productor no la controla en el campo, te puede generar un problema. Por eso es que los países se protegen porque la mosca de la fruta puede generar muchas pérdidas (se corta el audio) daña la fruta y la fruta que se daña es una fruta que se va a pudrir. Entonces, imagínate un país donde no hay mosca de la fruta e ingresa la plaga, va a generar un...

CR: Es un riesgo.

AC: Exacto. Por eso es que estos países son exigentes. Ahora, la mosca de la fruta se puede manejar. No es que sea una plaga imposible de manejar. Si el producto es diligente, es cuidadoso y tiene control, va a poder controlar la mosca de la fruta.

CR: Eso, que bueno que lo mencionas porque, bueno, he tenido entrevistas con otras empresas y la mayoría sí lo ve como muy restrictivo o muy exigente pero también hay que verlo del lado del objetivo legítimo, ¿no?, que es protección justamente fitosanitaria del país que lo está imponiendo.

AC: Claro, como te digo, tú ves Nueva Zelanda es un...por las....el Señor de los Anillos simplemente, el Señor de los Anillos que ha sido filmado en Nueva Zelanda, es un paraíso. Entonces, todos estos países que protegen su agricultura tú no vas a decir “no, me exigen lo de la mosca de la fruta y yo quiero mandar..” o sea, no pues.

CR: Se entiende y lo importante es que las empresas entiendan eso y trabajen para dar un producto de calidad y qué bueno que lo mencionas.

AC: Claro, exacto. Y si tú tienes un adecuado control de la mosca de la fruta en el campo, es manejable. Es decir, yo tengo muchos productores que tienen un buen control de la mosca de la fruta y no tienen problema, pero cuando el productor se descuida, no hace sus labores en el campo y todo lo demás, se incrementa y es cuando vienen los problemas. Entonces, yo no puedo trasladar la culpa de un mal manejo del campo a que, por un mal manejo del campo, ya esto se transforme en una barrera fitosanitaria, no es así. Y la mosca de la fruta, como te digo, es la plaga cuarentenaria más importante para un montón de países; México, Estados Unidos, Indonesia, Corea, Tailandia, China, Japón, a ver qué más, Argentina, en fin, Chile por ejemplo. A Chile nosotros le vendemos cítricos, le vendemos palta, son exigentes con el tema de la mosca de la fruta. Entonces, no es que es una ocurrencia de un país. Muchos países que no tienen esa plaga, van a protegerla porque, como te digo, es una plaga muy complicada. Una vez que entra en el campo, si tú no estás atrás de la plaga, te va a malograr mucha fruta, y esta fruta ¿Qué es lo que hace el insecto? Mete su larva dentro de la fruta y al cabo de los días la fruta se pudre porque como la larva empieza a alimentarse, en el proceso de alimentarse claro ella se va comiendo el fruto internamente en ese proceso de alimentación la fruta empieza a pudrirse.

CR: Claro y ahí ya malogra toda la producción.

AC: Exacto y entonces se propaga.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

AC: A ver, te refieres al costo...Lo que pasa es que los productores...tendría que ver un poquito más el detalle. Es decir, los productores tienen un costo de producción, pero en el costo de producción, que es el control hablando propiamente de las plagas, ahí se consideran todos los tratamientos que tú haces, esta mosca de la fruta y otros tratamientos adicionales. Y después tienes el costo de exportación. Tendría que revisarlo, ahorita no tengo el dato a la mano. El costo de exportación puedo averiguarlo con el área comercial y el área logística y ver cuánto es el costo de exportación versus el gasto en pesticidas. El tema es que en el gasto de pesticidas, no estoy seguro pero igual puedo preguntar a los productores si ellos tienen un costo específico para mosca de la fruta. Normalmente los productores llevan sí su costo, pero este costo implica todas las aplicaciones porque no solamente controlas mosca de la fruta sino controlas otras plagas. Entonces, normalmente todo forma un paquete y en el tema de la mosca de la fruta, claro haces algunas aplicaciones, hay también control en el sentido que tienes que recoger fruta caída, entonces claro ahí también tienes un costo de mano de obra y eso, pero si deseas puedo averiguarlo y mañana a lo mejor darte por whatsapp te puedo pasar el dato de cuántos son los costos que nosotros tenemos por maquila y envío de la fruta, en centavos de dólar por kilo de fruta, y cuánto es el costo por mosca de la fruta y ahí puedas compararlo, ¿no? Porque eso es lo que quieres saber, ¿no? El costo de la mosca de la fruta versus el costo de enviar. Cuando hablamos de enviar la fruta al destino, nos estamos refiriendo a maquila, que es el empaque de la fruta; materiales de embalaje, que es el cartón y todo lo demás. Claro, exacto. Sí, eso no hay problema, lo puedo preguntar al área comercial porque claro cuando nosotros le damos el precio al productor, siempre hablamos de precio FOB. Entonces, ellos tienen su precio FOB, por decir que el kilo de fruta precio FOB sea S/. 1, 60 y de ahí el área comercial le presenta todos los costos al productor porque CPF no es una empresa que hace lucro para que CPF con utilidad de la fruta. CPF es una empresa formada por agricultores y lo único que hace CPF es cubrir sus gastos. Básicamente, ¿qué es eso? Sueldo de los trabajadores, viáticos por viajar y estar en las plantas, y es el único costo, ¿no? Entonces, el único costo que representa CPF a los productores son gastos administrativos nada más y después están todos los costos, ¿no? Entonces nosotros al productor le decimos este es el precio FOB, este es costo CPF que es una tarifa plana que en la medida que

exportamos más contenedores se va reduciendo, y después tenemos costo de maquila, costo de materiales y los costos de flete que significa poner el contenedor en el almacén del cliente. Entonces, esos costos si te los puedo pasar no hay problema un valor aproximado y voy a consultar cuánto es el costo de tratamiento de mosca de la fruta que es la plaga cuarentenaria más importante.

- 8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?**

AC: Corea y Nueva Zelanda, como te comenté antes.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

- 9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?**

AC: La comunicación con SENASA es bastante fluida, con MINCETUR también, pero por el tema fitosanitario acudimos siempre a SENASA.

- 10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?**

AC: A ver, déjame...es que van por cuerdas separadas en realidad. Claro, los acuerdos comerciales ayudan a reducir aranceles. Perú llega con aranceles reducidos a Europa, Estados Unidos, algunos países de Asia, ya eso de por sí nos ayuda ¿no? Porque no tener costos de aranceles va a implicar que la fruta no tenga un sobre costo al momento de la venta. Pero digamos, estos acuerdos comerciales o Tratados de Libre Comercio, como te digo, tienen cuerdas separadas de la parte fitosanitaria; es decir, por más que nosotros tengamos un acuerdo o...por dar un ejemplo, en Estados Unidos que en el gobierno de Toledo se establecieron los Tratados de Libre Comercio, claro,

eso no iba a implicar que el tema de la mosca de la fruta o algún tipo de plaga sea no considerado.

CR: Eso ya se negocia aparte.

AC: Claro, eso es totalmente separado. Claro, los Tratados de Libre Comercio van a dar beneficios de que ya claro yo te quito impuestos o aranceles en esto y lo que nos mandan Estados Unidos o la China va con otros...nosotros Perú le quitamos impuestos a algunas cosas de ellos. Pero la parte fitosanitaria hasta la experiencia que yo he tenido o he visto más con Estados Unidos en cítricos y palta, que son los cultivos que más exportamos allá, he visto que todo ha seguido su camino y han demorado años, ¿no? Es decir, el Tratado de Libre Comercio...eso fue con Toledo más o menos...¿Qué habrá sido? 2003, 2004. Entonces nosotros hemos empezado a exportar palta más o menos 2008, 2009, pero la palta se ha venido trabajando desde bastante tiempo atrás por el tema de ir demostrándole a SENASA. Claro, ahí en el tema de la palta hubo un trabajo muy bueno entre SENASA y Prohass, hubo un buen trabajo porque Prohass apoyó económicamente a SENASA para poder hacer un estudio que habían hecho en México donde demostraban que la palta es un hospedero condicional para la mosca de la fruta; es decir, la palta a diferencia de la mandarina, a diferencia del arándano, a diferencia de la uva, que requieren tratamiento de frío...cuando tú tienes mosca de la fruta tienes tres posibles tratamientos que tienes que cumplir, cuatro perdón, que yo conozco: el tratamiento de frío, que es por dar un ejemplo lo que se hace en la uva, el arándano y la mandarina, que es que la fruta tiene que viajar a bajas temperaturas para que esa baja temperatura de 1.67 °C por dar un ejemplo en 17 días mate la mosca de la fruta; después tienes el tratamiento térmico que es lo que se hace con el mango, entonces la fruta la pones a una determinada temperatura que creo que es alrededor de 38 o 39 °C por un tiempo determinado y ese tratamiento de calor mata a la mosca de la fruta; el otro tratamiento que tienes es la irradiación que es lo que se ha hecho con granada a EEUU que la fruta llega a EEUU y la tratan, la irradian porque como la granada es sensible a las bajas temperaturas si tú la mandas con tratamiento de frío se va a manchar la fruta, vas a tener un daño en la fruta; y lo último es la fumigación, me parece con bromuro de metilo que es lo que hacen con el espárrago que cuando llega a EEUU lo fumigan, ¿no? Lo fumigan para matar trips que es una plaguita que está

metida entre las coronitas del espárrago. Entonces esos son los 4 tratamientos, ¿no? Nosotros cuando empezamos a mandar palta a los EEUU, mandamos con tratamiento de frío y el problema es que la palta llegaba con unas manchas negras bien feas porque es bien sensible al frío, entonces ahí SENASA hizo un trabajo con Prohass que duró varios años, tomando como referencia a México de que la fruta es un hospedero condicional; es decir, la mosca de la fruta cuando deja su huevo en la palta, si la palta está verde...-nosotros cosechamos la palta blanda, no la cosechamos verde...la mosca deja su huevo en la palta y de manera natural la palta empieza a generar una especie de cubierta internamente donde la mosca ha puesto el huevo y esa cubierta que hace la palta mata a la larva. Es la única fruta, que yo conozco de las que comercialmente se vende, que la larva de la mosca de la fruta muere dentro del fruto a diferencia de los otros cultivos, de la uva, arándanos, todas las demás entra la larva y empieza a desarrollarse. En el caso de la palta no sucede eso porque cuando la mosca mete su larva, la defensa natural de la palta mata a la mosca. Entonces, por eso se dice que es un hospedero condicional. ¿A qué me refiero? A que la larva solo va a desarrollarse cuando la fruta ya está madura; es decir, ya blanda, ¿no? Y en condiciones normales la palta no se cosecha así, ¿no? Entonces, eso nos ayudó mucho para mandar palta a EEUU sin tratamiento; es decir, nosotros mandamos la palta a EEUU como si la mandáramos a Europa, sin ningún tipo de tratamiento. Eso sí fue una ventaja. Entonces, eso fue un trabajo que hizo SENASA con el apoyo de Prohass y que permitió. Eso duró un montón de años, un montón de tiempo y como te digo eso fue, por lo que yo pude ver, se manejó de manera independiente a lo que fueron los Tratados de Libre Comercio, ¿no? Como son temas fitosanitarios, tienen su propio camino. Tal vez el Tratado de Libre Comercio ayude a facilitar eso, a que digamos la entidad sanitaria del país con el que se va a hacer el Tratado ya le ponga atención y ayude, estoy suponiendo, ayude a que eso se haga un poquito más rápido, estoy suponiendo, pero todo eso toma su tiempo y va por una cuerda separada.

CR: Sí, de hecho como mencionas, la idea de los Tratados de Libre Comercio es crear el marco necesario para que estos temas, y no solo temas técnico u otros temas no sé de aduanas, de transportes, de comunicaciones, otros...hay una gama de temas que se negocian a nivel de los Tratados de Libre Comercio, lo que hace un TLC, un acuerdo

comercial, es generar el marco para que ambos países se puedan poner de acuerdo en estos temas que sí impactan y tienen una afectación comercial. Entonces, está muy bien como lo has asumido y lo has dicho.

AC: Hablando un poquito de eso, Europa ahorita está con una ola verde de reducción de LMRs de pesticidas que eso yo te diría que sí puede ser una barrera para algunos cultivos porque en EEUU hay pesticidas que están manteniendo sus LMRs, no los están modificando.

CR: No, en Europa sí. Está complicado eso.

AC: Exacto, en el caso de Europa están...a nosotros ya nos (se corta el audio) y los productores tienen que dejar de usar esas moléculas y sean moléculas a nuevos pesticidas que son más caros, tienes que buscar nuevas alternativas y bueno ya las tiene Bayer, las tiene BASF, y son más costosas y yo te diría eso tal vez ahorita es lo más complicado, y bueno ya estás al tanto por lo que me lo comentas y sí, es ola verde entre ideológica y hasta movida por algunos laboratorios para sacar moléculas antiguas, ¿no? Y como ya son moléculas antiguas que parece que ya no interesan mucho en el mercado, ya las están quitando. Pero esas mismas moléculas antiguas en EEUU algunas mantienen sus LMRs y hasta el momento no las han tocado, esperemos que sea así.

CR: Es complicado, de hecho no me acuerdo si fue Perú u otro país pero se ha presentado una preocupación comercial específica frente a la OMC, la Organización Mundial de Comercio, y bueno Perú siempre apoyó está preocupación, ¿no? Porque de hecho, como mencionas, nos afecta bastante.

AC: Sí, sí. El tema de los pesticidas es complicado porque si tienes un residuo plaguicida ya no puedes mandar a ese país y tienes que buscar mercados alternativos y dejar de usar ciertos pesticidas para empezar a buscar nuevas moléculas y eso va a incrementar también tu costo porque son moléculas nuevas y son mucho más caras también.

ENTREVISTA 11: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 19 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Sebastián Chávez De La Fuente

CARGO: Jefe de Operaciones y Calidad

EMPRESA: Agrícola La Venta

OBJETIVO: Conocer la percepción de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

SC: La Venta es una empresa peruana conformada en el 2007... actualmente, producimos y exportamos una amplia variedad de productos como espárragos, uvas, arándanos, granada, palta y holantao.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

SC: Con las uvas llegamos a 17 mercados... en cuanto a los del Asia Pacífico, estamos en EE. UU., México, China, Taiwán, Corea, Hong Kong y Tailandia. Aunque actualmente estamos bien concentrados en Latinoamérica, principalmente en Centroamérica.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

SC: Lo tomaría más como problemas por temas sanitarios que problemas por temas de etiquetado o certificaciones porque al final con tiempo tú lo consigues. No es que te salgan las certificaciones de la nada, pero el tema fitosanitario para nosotros sí es algo restrictivo porque obviamente son mucho más exigentes con las plagas cuarentenarias. Caso, por ejemplo, de Corea, que te pide cero presencia de una plaga que es una de cochinilla harinosa, nada de telas de araña, inclusive no quieren polvo,

entonces hay que trabajar el producto pensando en ese tipo de cosas. El caso de mandarinas en China, por ejemplo, también, ¿no? O sea no les gusta ningún tipo de queresa, o sea es restrictivo, ¿no? Con respecto a lo que es la gran plaga en Perú que es en frutas la mosca de la fruta, la verdad es que lo hemos estado manejando bien dentro de todo salvo momentos en los cuales. Pero, en general, ya después de tantos años ya hay un periodo de aprendizaje obviamente y de ahí es nada más acoplarse. Por eso digo, lo único restrictivo serían las inspecciones fitosanitarias más que las certificaciones.

CR: Esas inspecciones fitosanitarias las pagan ustedes como exportadores, ¿no?

SC: Sí, claro.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

SC: Si hablamos netamente de la inspección, en caso de que no llegues o te rechacen la carga, primero que ya pierdes la operación logística porque si es que no tienes un plan B en el caso, por ejemplo, si te rechazan una carga para Vietnam o para Corea, primero que ya está etiquetada la carga pensando en el mercado coreano, entonces si es que por A o B te rechazan, tendrías que desetiquetar lo que ya etiquetaste y, si no tienes otra salida para ese contenedor que se vaya en la misma naviera pero para otro destino, tienes que regresar ese contenedor. Entonces, ahí dependiendo la ubicación de tu packing, son entre 1,200 dólares pensando en Piura, Paita, o hasta 3,500 dólares si es que estás en Arequipa. Entonces, igual son...Sí, es extremadamente claro entonces no puedes fallar mucho. Y ya en temas comerciales, si la gente va a mercados exigentes es porque tienen mejores precios la mayoría, ¿no? No es el caso de China, pero la mayoría de casos si es que te animas a hacer eso es por mejores precios, entonces si tú ya lo tenías contemplado dentro del presupuesto comercial de ventas, el hecho que te rechacen 1, 2, 3, 4, 5 contenedores, se ve mermado porque en realidad hay una muy buena diferencia.

CR: Claro, inclusive si te lo rechazan puede ser pérdida total, ¿no?

SC: No no no, no es pérdida total porque al final lo que haces es que lo derivas a otro mercado, entonces pierdes la operación logística. Entonces, tendrías que pedir otro contenedor y tienes ese tipo de cosas. O sea tienes que ver otro contenedor, otra inspección sanitaria para otro destino y para que te paguen tal vez poquito.

CR: Ok, entiendo. O sea si llegas a ese punto digamos que ya es un tema logístico muy engorroso.

SC: Mmm sí, o sea deberías ser capaz de hacerlo pero sí te genera costos y pierdes tiempo. Lo que pierdes tiempo en un contenedor, lo pierdes el doble de tiempo y la verdad es que a veces el tiempo vale mucho, mucho más que la pérdida de un simple contenedor.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

SC: Eeeh, a ver...Entiendo que tenemos Tratados de Libre Comercio con Europa, con Estados Unidos, entiendo que con China, creo que México todavía tenemos...creo que es una tabla de aranceles...

CR: Sí, tenemos un acuerdo comercial.

SC: Sí, que creo que 2023 o 2024 todavía se vuelve 0, no estoy seguro. Con espárragos también tenemos esa cosa. De hecho sí te encarece el producto. Por ejemplo, la temporada de uva peruana es...digamos que es larga, ¿no? Entonces, te chocas con bastantes grandotes. En la etapa temprana, muy muy temprana, te chocas con México, que tampoco es que sea un gigante, pero te tapa, ¿no? De ahí, no tan temprano pero en esto, te chocas con Estados Unidos y te chocas con todo lo que es Europa y de ahí si es que ya vas algo más tarde, te chocas con Chile. Entonces, esos países tienen...por ejemplo México tiene la entrada prácticamente libre a Estados Unidos, entonces por temas logísticos y de precios es bastante más barato que nosotros. En el caso de Estados Unidos, bueno, a parte que nosotros les mandamos fruta cuando ellos mismos producen fruta, ya estás chocando, y encima compites en países latinoamericanos con fruta...quiero hablar con ejemplos de uva porque en verdad es el 80% de lo que manejamos. En cítricos puedes ser otro animal pero te

chocas con un grandote, te chocas con la temporada africana que te tumba todo también. Ya, bueno, Estados Unidos tiene muchos Tratados de Libre Comercio con Centroamérica y al menos en nuestro caso somos muy concentrados en Latinoamérica, entonces no es difícil llegar y la única forma de llegar es a punta de precio porque en sí, y esto hay que meterse una mano al pecho, en general, la fruta de Estados Unidos cuando está bien es mejor que la peruana, en general ah, es mejor en apariencia, en sabor.

CR: No solo en uva o me hablas de...

SC: No, te hablo en cítricos porque por ejemplo la naranja estadounidense es mejor que la naranja peruana. En temas de palta, bueno ellos no exportan palta. En temas de arándano, la verdad es que Perú ha crecido en arándano básicamente porque produce por las orejas, pero no es que el arándano peruano sea reconocido por su calidad, es porque está en los momentos y el precio acompaña, pero cuando te empiezan a pedir temas de firmeza, de condición y todo eso, vamos a tener bastantes problemas. Ahorita el arándano ha crecido exponencialmente porque los números dan. Es un producto super caro, producir arándanos en Perú es carísimo, o sea hay gente que siembra en maceta. Más caro que eso no...si la uva son más o menos 25 mil dólares por hectárea, el arándano debe ser unos 15 mil dólares más aprox, y la mano de obra que te exige es un montón. Pero bueno, regresando a los aranceles, es complicado a nivel latinoamericano, tal vez para empresas que están dedicadas más orientadas a Estados Unidos o Europa no es tanto problema, tal vez es un problema más logístico.

CR: Ahí tengo otra pregunta que no la tenía mapeada. Entonces, nuestra uva, la uva peruana, compite ¿a nivel de precio o a nivel de calidad?

SC: Yo creo que es un tema ya a nivel de precio porque la uva ya se maneja como un commodity. O sea, de hecho hay empresas que hacen un muy buen trabajo, que llegan a eso, pero no es que la exportadora ponga el precio, no es un “no, sabes que, tú me pagas esto y se acabó”, al final lo que manda es el mercado y la demanda, y si el mercado dice que pasó de 20 dólares a 10 dólares, lo siento, ese es el precio. O sea, lo que tiene que hacer en general el agro, como no hay mucha innovación y me refiero en general el agro no es un área en la que encuentres mucha innovación de productos,

no es que encuentren una uva de color...no sé, aranjado con sabores a inca kola, eso nunca vas a encontrar, solo vas a encontrar uva verde, y no es que piden tu marca, solamente piden uva verde. Entonces, si no tienen mucha diferenciación, o sea te hablo desde lo que veo, si no te diferencias tanto con el cliente final, la verdad es que es uva. ¿Con quien te puedes diferenciar? es con el *se corta el audio* porque si manejas bien los costos, si eres flexible en tu negociación, cómo respondes a los reclamos y manejas un producto uniforme a través de la temporada, eso va a preferir el importador, preferirte a tí y a mí.

CR: Una consulta, dijiste que te diferenciabas con y ahí se cortó.

SC: Ya, lo que yo te decía es que en general con los productos agrícolas no te diferencias tanto, no te diferencias con el cliente final, con quien te diferencias es con el importador porque con el importador es con quien haces el negocio directo, te prefiere a ti en base a la calidad de tu producto, si es que es estándar a través del tiempo, si tienes precios competitivos, si sabes administrar reclamos, toda esa serie de cosas, ¿no? Con él si te podrías diferenciar pero con el consumidor del anaquel la verdad que imposible, salvo que seas un grandote pero en general no.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

SC: Sí, sí hemos tenido problemas. Básicamente porque no se cumplió el tratamiento en frío. Hay países que, si no cumples el tratamiento en frío y llegas, no lo puedes aduanar. Entonces, si no tienes cómo re-exportarlo, lo que haces es quemarlo o sí hemos tenido problemas si es que llegas con residuos a un país muy exigente o a Europa, ¿no? Si llegas con residuos y no tienes otro destino para re exportarlos porque obviamente Europa te dice “ya ok lo vas a re exportar, ¿a qué país? y muéstrame cuáles son los requisitos de residuos”. Y si no tienes cómo re-exportarlo, no hay un país que te atraque, ese producto se quema. Entonces, sí hay ese tipo de problemas. En el caso de plagas hay algunos países que fumigan, pero en general no pasa eso.

CR: Sí, te iba a preguntar. Mencionaste con Europa el caso de los Límites Máximos de Residuos y, ¿con qué otros países han tenido estas problemáticas?

SG: Tratamiento de frío con México, plagas con Costa Rica, con Colombia.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

SG: No, te estaría mintiendo, no sé. O sea...mmm...no, te estaría mintiendo porque todo entra en base a una gestión de...o sea es que cada...a ver cómo te puedo decir. Ya, hablemos de uva. Un costo de uva promedio, con costos administrativos y todo eso son cerca de 12 dólares, entre 12 y 13 dólares, hay algunos que se van a los 14 pero esos ya son de verdad muy ineficientes. Ya, 12 dólares de los cuales te gastas cerca de 4 dólares entre materiales, maquila y operación logística, entonces te quedan 8 dólares. Esos 8 dólares que es casi 1 dólar por kilo, es campo, que en general estos costos de tratamiento de tener el campo limpio y todas esas cosas va metido mucho en las labores diarias agrícolas, entonces darte un número de cuánto represente esto dentro del cumplimiento de estas cosas...no podría...No creo que represente mucho, hay un tema también de gestión porque no son recetas exactas, es más que todo el manejo.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

SC: Bueno el más exigente es Estados Unidos creo. Bueno, te diría Estados Unidos o México. La verdad es que México es muy exigente con respecto al tratamiento de frío y la aduana es extremadamente cuadrículada y sobre todo cuando viene de país, digamos, que son minuciosos en el caso de Perú, bueno ya no tanto pero hasta hace unos años eran muy minuciosos por un tema de que somos socios comerciales en la venta de cocaína así que tenían mucho celo en revisar. Es que es verdad, somos países que lamentablemente tenemos muy mala fama, entonces somos más celosos al momento de inspeccionar y ese tipo de cosas. También hay un tema de etiquetado adicional que también son muy especiales al momento de revisar. De ahí te diría que por tema aduanal el siguiente más complicado vendría a ser Estados Unidos, pero más que complicado es cumple lo que tienes que cumplir. De ahí estarían...te diría que entre Colombia y Guatemala, bueno Colombia no tanto pero Guatemala sí porque te

piden un análisis microbiológico de la fruta cuando ningún otro país del mundo, o sea al menos de los que vamos nosotros, te pide análisis microbiológico de la fruta, ¿no? Te piden del agua o certificados pero nunca un análisis microbiológico de la fruta, te hablo de uva porque en el caso de cítrico no te lo piden. En el caso de Costa Rica, también es complicado por un tema de...sobre todo en la palta, porque hay una plaga cuarentenaria en Perú que se llama el sunblotch en el cual tienes que pasar análisis y cuando llegas te lo analizan otra vez y aparte porque Costa Rica a diferencia de otros países de la región, sí le mete fuerza al tema de los análisis de residuos, entonces sí son minuciosos y te analizan cada ciertos contenedores los residuos. Te diría que el más tranquilo para exportar es Panamá, pero aún así no es que sea tan tranquilo porque en barco son dos días entonces tienes que correr con los documentos. O sea Latinoamérica es muy complejo, no es tan fácil como uno pensaría, de verdad no se uniformizan los criterios ni los requisitos como región, entonces es complejo. Bueno, cada país tiene derecho de poner los requisitos que les da la gana también.

CR: Claro, y con respecto a los países del Asia, ¿alguna experiencia?

SC: Bueno, en el caso de la uva, los coreanos, ¿no? Que hasta el año pasado venían y te inspeccionaban tu carga y se demoraban como 2 horas inspeccionando porque te pedían el 2% o 4% de muestreo. De ahí, entiendo que para Australia...nunca hemos exportado pero entiendo que para Australia, Nueva Zelanda son super exigentes, no mandan a un australiano pero sí a un *no se entiende esa palabra* para inspeccionar el producto. China poco a poco fue haciéndose algo más sencillo y eso. Lo malo del Asia es que cada país asiático tiene una forma diferente de hacer su tratamiento de frío, entonces si por A o B se rompe el tratamiento de frío, no puedes y no puedes desaduanarlo porque no termina el tratamiento, no tienes donde reenviarlo. Entonces, por ejemplo, si se te cae...otra cosa, si se te cae el mercado, por ejemplo, en China y dices “oye sabes que el mercado chino está malo, me voy a Vietnam”, no es que puedas enviarlo a Vietnam así como así porque el contenedor fue pensado en un tratamiento con un etiquetado para otro destino, entonces así nomás no puedes redirigirlo para otro sitio.

CR: Y esos casos de que sí puedes reenviar una carga que se rechazó en un mercado de destino, ¿en qué regiones sí se da? ¿En Latinoamérica, en Europa?

SC: Mmm en Latinoamérica. Por ejemplo en Latinoamérica si falla el tratamiento de frío camino a México y hacen la escala en Panamá y te dicen “oye no cumple, va a la otra nave”, ya bacán, espera una semana hasta la otra nave pero sigue fallando el tratamiento y falla una tercera vez, entonces ya te decides y dices “¿sabes que?, mándalo a otro destino” y lo puedes enviar a cualquier otro destino sin problemas. Pero en el caso de Asia es mucho más difícil aparte porque estás al otro lado del mundo, ¿no? O sea tienes que regresarlo prácticamente.

CR: Y los costos ahí ya se incrementan y el tiempo también como tú dices que es un factor muy importante en este tipo de exportaciones.

SC: Sí, y si tú ves la letra chica de los contratos que hacen con las navieras, en el caso de tratamiento de frío creo que no se hacen responsables si es que no llegas a cumplir. O sea, es todo un tema, es todo un tema.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

- 9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?**

SC: Con SENASA hay una comunicación fluida

- 10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?**

SC: Mira, la verdad es que si no hay tratados comerciales o tratados de...porque una cosa es que haya tratados comerciales y otra cosa es tema de la entidad sanitaria, ¿no? Son como dos cosas...van de la mano, pero no son lo mismo. De hecho, mientras más tratados se abran, mejor. Y al final uno tiene que bailar con la que le toque. Sí hay productos que se ven restringidos por ciertos criterios, por ejemplo la granada en Perú para entrar a Estados Unidos hay dos formas que se ha comercializado, o entrar a un tratamiento de frío que prácticamente quema el producto, lo quema de frío, o lo

irradias. Entonces, si tú irradias la granada en Estados Unidos, tiene que tener una etiqueta que diga “irradiado”. Entonces, el americano común y corriente ve esa vaina que dice irradiado y dicen “uy no qué miedo”, cuando en realidad toda la carne de Estados Unidos es irradiada, pero bueno, ahí ellos. Entonces, hay algunos tratamientos que sí son complicados, pero en general creo que en eso sí MINCETUR y SENASA, ahí sí le tengo que dar fe a SENASA, están tratando de abrir más mercados. Entiendo que ya van a abrir Japón, que ya van a empezar a abrir más mercados y eso es bueno porque al final ayuda al exportador a liberarse de la presión de Estados Unidos, Europa y China. Claro que también hay mercados y mercados. Tú ves que tenemos acuerdos comerciales con Afganistán, entonces...a Afganistán no le hemos vendido una caja de productos desde que se hizo, entonces... De verdad tú buscas, no sé, mandarinas y vas a encontrar Afganistán o ese tipo de cosas, ¿no? Entonces, sí es importante igual que vayamos desarrollando mercados, ¿no? También hay otros mercados que no podemos llegar simplemente por un tema logístico. Por ejemplo, si quieres llegar con un producto fresco a, digamos, la India, ¿no? No puedes porque son 50 días de tránsito. Hay naves rápidas que en el caso de la palta te hacen 34 o 35 días o casi 40 pero igual son 40 días, o sea así de fácil no puedes llegar a los mercados. Eso ya no es un tema de SENASA sino de la oferta naviera. Perú de por sí no es tan eficiente en temas logísticos como podría serlo. O sea tienes un puerto chico como es el Callao porque es un puerto chico por más hub que lo quieran llamar, la verdad es que es un puerto chico, que igual para entrar tienes que entrar a Lima, no hay ninguna vía de salida, de acceso, o sea estás fregado. Paita es peor todavía, es como si fueras a la bajada de tu playa, eso es Paíta, son mil metros cuadrados y tienes una grúa, ni siquiera es una grúa pórtico, es una grúa de construcción civil creo, y Matarani no existe. Por ejemplo, eso, que haya un puerto ligeramente que pueda ser del tamaño de Paita en el sur, sería igual porque de que le bajes de 3 mil dólares a 2 mil dólares ya estás ganando.

CR: Pero como tú dices, es un tema de infraestructura también.

SC: Sí, la verdad que como país estamos...todavía estamos en el rumbo, pero está bien difícil, no es fácil y encima que no es solo eso sino que hay que tomar en cuenta que así como nosotros sembramos más hectáreas de lo que sea, en el mundo están

sembrando más hectáreas de lo que sea. Si al Perú le sale bien el arándano, créeme que a Colombia le sale también bien y están más cerca o si a nosotros nos fue con el boom de la palta, la verdad es que al colombiano le va mejor con la palta que a nosotros por más narcotráfico o guerrillas que tengan.

ENTREVISTA 12: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 13 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Juan Paredes

CARGO: Gerente General

EMPRESA: Agrícola Pampa Baja

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

JP: Agrícola Pampa Baja es la empresa que represento y tenemos exportando uvas ya como 15 años.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

JP: En general a todo el mundo...Sudamérica, Norteamérica llámese Canadá y Estados Unidos, Europa todo Europa, también Asia lo que es Corea, China, Taiwán, y lo que sí no hemos exportado todavía es Oceanía, creo que sería una parte todavía por ver, pero incluyendo Emiratos Árabes Unidos, Dubái también.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

JP: El mayor problema que se tiene...Digamos, hay dos problemas. El primero es un insecto, que el nombre común vulgar es chanchito blanco que es un insecto del tamaño de un grano de arroz, un grano de avena, que es cuarentenario. Es un insecto que si aparece uno solo, Corea lo rechaza. Corea es un mercado muy interesante para la uva. Entonces, esa plaga está en todo el Perú y es una de las principales molestias que tenemos para Corea. Y en el caso de Alemania que es un país muy restrictivo en lo que es residuos químicos, si bien es cierto hay una normativa europea que dicta los límites máximos de residuos, los LMRs máximos, los supermercados de Alemania

multiplican por 0,5 la limitación, o sea ellos son el doble de exigentes que la misma comunidad europea. Entonces, ahí hemos tenido varios problemas varios años porque no solamente nos dicen que tienen que tener el límite máximo de, por decirte, pendimethalin, que tengan 0,001 partes por billón sino que además de eso nos dicen que también la uva debe tener como máximo 4 moléculas. Quiere decir que si tenemos 5 moléculas y las 5 están dentro de lo que permite la comunidad europea, ya por el hecho de tener 5 ya no lo quieren en sus supermercados alemanes.

CR: Muy estrictos entonces, más de lo que determina la norma europea.

JP: Son los más exigentes del mundo, sí.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

JP: Bueno, hay una norma que ha salido última hace 3 años, un acta de modernización de la seguridad alimentaria de Estados Unidos y esta norma que requiere que los centros de empaque, los packing, estén inscritos bajo ciertas certificaciones porque hubo algunos casos de difteria, allá en Estados Unidos por productos que no eran de Perú. Si no me equivoco creo que fueron casos de lechugas y de coles, entonces eso hizo que...en realidad Estados Unidos se dio cuenta de que solamente el 2% de sus productos, que ingresaban sus fronteras importados, eran examinados por la FD, entonces a partir de eso en la época de Obama hicieron una modernización y pusieron muy muy muy estrictos los requisitos, sobre todo lo que es higiene, ¿no? Contaminación por acción humana más que química.

CR: Ok, ¿y esto se ve reflejado por los altos costos, precios, pierden ustedes competitividad? ¿Cuál es el efecto?

JP: En general nos requiere trabajar con mucha más precisión porque los contenedores tienen que estar avisados con una semana de anticipación a la aduana americana. Si no están avisados en la primera te hacen una llamada de atención pero a la segunda te suspenden el packing, el centro de empaque. Muchas veces sabes que estamos procesando, que se yo, 60 contenedores por día y a veces es difícil mantener el orden.

A veces se nos pasa uno que otro que no le informamos y ahí sí estamos en aprietos, ¿no?

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

JP: La verdad que como tenemos...estas medidas son para arancelarias, son fitosanitarias, no involucran un costo arancelario. Lo bueno es que Perú tiene Tratados de Libre Comercio con casi todas las economías con las cuales exportamos, entonces no hay un arancel ahí involucrado, ¿no?

CR: Ah ok. Yo enfocaba más la pregunta al hecho de compararlo. Cuánto le costaba a la empresa cumplir con todos los requisitos versus los aranceles. Si bien no tenemos aranceles quería saber más o menos si usted tenía clara esa comparación.

JP: Mira, más que todo es un tema de orden, yo no creo que sea algo muy costoso, no creo que sea...porque al final nos ayuda también a ser ordenados el hecho de tener un sistema de trazabilidad, lo que exigen mucho ahora que es desde el campo hasta el cliente, esos sistemas en su momento generaron bastantes horas/hombre, ¿no? Pero al final esos son alimentos perecibles que mucha gente hasta los consume sin lavarlos, ¿no?, en algunos países porque piensan que ya vienen lavados y no es así. Entonces, el hecho de implementar baños para la gente, jaboneras, papel toalla, todos esos temas en algún momento se vieron como un costo pero hoy día con lo ha pasado con el reclamo de los trabajadores y todo esto que ha habido los paros, las empresas que teníamos implementados eso nos ha ayudado muchísimo porque prácticamente ya lo teníamos hecho. Entonces, al final si en algún momento, si el año pasado, lo vimos como un sobre costo, este año lo vemos como una ventaja, ¿no?

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

JP: Sí, hace dos años pasó un tema con la granada, no con la uva, con la granada porque se le detectó contaminación cruzada porque teníamos un campo de ají que se

fumigó y por deriva de viento esa fumigación en la granada, entonces en Rotterdam sí tuvimos algunos problemas con los...allá en Europa, no sé si estás enterada, todo Europa tiene un sistema que está interconectado entonces una vez que una aduana levanta una alerta, ya está todo interconectado todo Europa lo pone. Entonces, nos pusieron en una lista, una lista naranja, estuvimos en la lista naranja por 6 meses pero fue por ese tema, teníamos que tener 4 moléculas y habíamos tenido 5 moléculas, ¿no? Entonces, eso fue lo que nos asustó.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

JP: En caso de uva por ejemplo el costo total de exportación representa alrededor de 8 mil dólares, que incluye el servicio logístico en Perú, incluye el flete marítimo, incluye los gastos ya en puerto de destino, y el tratamiento de frío para Estados Unidos. Son 8 mil dólares más o menos. Y yo creo que estos gastos de orden, etiquetado y de sistemas debe representar aproximadamente unos 100 dólares por contenedor.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

JP: Es que cada mercado al final tiene...es como nosotros le decimos “el animal se vende por partes”. Hay algunas personas que compran el lomo, otras personas que compran el cuero, otras la cabeza. Entonces, por ejemplo en el caso de la uva que tiene algunos problemas, un mercado es Sudamérica por ejemplo, Guatemala, Honduras, y cuando digo problemas no hablo de contaminaciones sino temas de alguna manchita por el tema de una lluvia, que se ha sobremadurado un poco...evidentemente los precios son más bajos ahí, ¿no?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

JP: Ya, o sea cuando es un problema acá a nivel de Perú trabajamos muy de la mano con SENASA, que es la autoridad. Y cuando ya es un temita que surge fuera tenemos lo que en Estados Unidos es la Ley PACA y hay una Dispute Resolution Center en el cual nosotros estamos inscritos. Vamos ahí y conversamos. Casi siempre se resuelve de una manera amigable porque, no sé si estarás enterada, el negocio de la fruta es un negocio de mucha confianza. Nosotros enviamos la fruta sin precio y la venden allá y no dicen “lo hemos vendido 18, 17, 15” y tenemos que creer. Entonces, muchas veces cuando nos dicen que algo está mal, mandamos a alguien a que mire o vamos nosotros mismos pero muy pocas veces llegamos a un tema legal, de abogados, ¿no?

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

JP: Hay dos tipos. Hay unas medidas que son adecuadas y que tienen mucho sentido, por ejemplo la plaga del chanchito blanco que no se puede exportar esa plaga porque les va a contaminar el país donde está yendo que no lo tienen. Pero hay otras medidas que son para arancelarias, claramente es el caso de Costa Rica. Costa Rica es un país que consume mucha palta, pagan muy bien por la palta pero tienen una medida para arancelaria que es un virus. Ellos han declarado que el virus no lo tienen ellos y como Perú tiene el virus, no pueden ingresar con palta peruana a Costa Rica, lo cual no es cierto, ¿no? Entonces, así como eso cada día hay menos pero así como eso algunos países también tienen medidas para arancelarias. Chile también la tuvo hasta hace poco, ya no ahora felizmente. Cada vez hay menos... algunas medidas que son sin sentido.

CR: Claro, ya depende de cada país realmente encontrar la medida que se ajuste al objetivo legítimo que intentan cubrir.

JP: Correcto. Y aparte que Perú ya tiene sus fronteras abiertas para casi todos los países del mundo, ¿no? Entonces, como son medidas recíprocas, Perú ha abierto la importación de todo tipo de productos, entonces en otros países también tienen que actuar recíprocamente, ¿no?

ENTREVISTA 13: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 18 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Gabriela Cárdenas

CARGO: Subgerente de Aseguramiento de la Calidad en la sede Piura

EMPRESA: Complejo Agroindustrial Beta

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

GC: Nosotros a nivel nacional estamos ubicados en tres sedes: Ica que es el primer punto, donde nacimos; después tenemos en Jayanca, Lambayeque y la sede Piura. Nosotros como compañía exportamos ya hace 26 años que es la edad que nosotros tenemos al momento. Como te mencioné antes, la primera sede fue en la zona Sur que es Ica, Chincha; y nosotros como sede Piura tenemos aproximadamente 10 años exportando uvas.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

GC: Sí, claro. Nosotros estamos exportando alrededor de 31 mercados en este momento. Vamos en orden, vamos a ir por continente. Empezamos con América de arriba hacia abajo tenemos: Canadá, Estados Unidos, México, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Brasil, Colombia, Nicaragua. Pasamos a Europa donde es casi toda la Unión Europea porque a los que no exportamos, los países a los que sí exportamos les envían, ¿no? Pero, te menciono a los que exportamos netamente que es Inglaterra, España, Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Portugal, Polonia, Austria y Rusia. Y en el continente asiático tenemos a China, Tailandia, Indonesia, Vietnam, Singapur, Taiwán. Y en medio oriente tenemos a Irak, Emiratos Árabes, Arabia. Entonces, tenemos alrededor de 31 países que estamos exportando uva.

CR: Genial, tienes todos los países de Asia Pacífico, que es lo que me interesa.

GC: No, no tenemos todos los países de Asia Pacífico, de APEC.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

GC: Mira, los problemas...más que problemas en realidad son dificultades, ¿no? Entre las dificultades tenemos las barreras fitosanitarias que son dentro de las medidas no arancelarias, las primeras que siempre complican un poco la entrada a los países. También tenemos los impuestos que a veces hacen que uno retroceda en una exportación. Y el tercero, el riesgo por desconocimiento, ¿no? Conversaba con nuestro gerente de Comercialización y él pues me decía que muchos de los temas complicados son cuando a veces no conocemos un mercado y queremos ir, entonces tenemos que contratar a una empresa que realmente conozca de ese mercado para ir y cumplir con todos los requisitos que se están pidiendo, ¿no? Desde el etiquetado como tal, que es lo más sencillo hasta las medidas fitosanitarias o las medidas de calidad que ellos piden, ¿no? O reglamentarias como por ejemplo los metales pesados.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

GC: En lo que afecta es en el retorno que uno pueda tener precisamente porque los precios puedan moverse en función a estos requisitos, ¿no? Si es que uno no los cumple o los cumple a medias o le detectan algún problema que uno pensó no tener y finalmente lo llega a tener en el destino, ¿no? O sea el impacto económico es en el resultado, el resultado, el retorno que uno tiene de la exportación a esos países.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

GC: Son bastante costosos Claudia, ¿no? Porque para poder cumplirlos hay que nosotros mismos tener, por ejemplo, un plan de análisis. Todos tienen límites de residuos, límites máximos de residuos. Los países dicen “yo Estados Unidos acepto

que me puedas vender las uvas que tienen el etefón 1”. Ok, pero para poder decirles “ok, te estoy vendiendo y tengo el etefón 1” hay que sacar un análisis y hay que sacar de los contenedores que uno está exportando para poderles sustentar que en efecto tenemos ese 1. Europa dice “yo de etefón no acepto 1, acepto 0.5” te estoy dando un ejemplo, ¿no? Y ese mismo análisis se lo podemos mostrar donde estamos con 0.3 por decirte, ¿no? Entonces, el costo de esos análisis que no es menor porque incluso algunos no se analizan en Perú, los clientes piden que el análisis sea avalado por un laboratorio europeo. Entonces hay que mandarlo a un laboratorio europeo, eso tiene un presupuesto. Fuera de eso, tenemos también los manejos que ellos piden en cuanto, no solamente al tema de inocuidad respecto a los LMRs que son los Límites Máximos de Residuos de los ingredientes activos de los productos que aplicamos, sino también en cuanto a las medidas que ellos piden que tengamos en cuenta para poderles exportar desde la forma como cosechamos, que no caiga tierra al momento de sacar el producto, que tengamos la certeza o que ideemos maneras de como sacar el producto para que no esté en contacto a tantos centímetros del suelo, cosas por el estilo y para eso tenemos que poner personal para que esté constantemente revisando y no caer en errores. Entonces, todo ese personal también tiene un costo que tenemos que asumirlo, ¿no? Y cumplir con los LMRs desde el lado fitosanitario, desde los que están aplicando el producto es buscar productos que no tengan esos ingredientes activos que son restrictivos. Entonces, al usar otros productos, no necesariamente tienen el mismo precio. De hecho, muchos de ellos son más caros porque son moléculas nuevas que recién están llegando al mercado y tienen un costo bastante alto.

CR: Sí, como me lo explicas, hay toda una logística para cumplir con estos requisitos, ¿no? Y hay un alto costo que representan.

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

GC: Sí, claro. Nosotros en el 2017 o 18, yo no trabajaba todavía en la compañía pero me comentan que nos rechazaron contenedores en Europa porque marcaba uno de los

activos sobre el LMR que ellos tienen como tope, ¿no? Lo detectaron habiendo llegado a Europa, entonces ya no pudimos hacer nada y perdimos esa fruta y eso nos costó alrededor de 250 mil dólares, ¿no?

CR: Fue pérdida total, entonces.

GC: Sí, fue pérdida total. Ese ha sido uno de los problemas. Después, en Costa Rica en alguna ocasión nos detectaron unos insectos, ahorita no recuerdo el nombre, y nos rechazaron un contenedor. Entonces, por eso es que ya con esa experiencia nosotros tenemos que tener gente en campo haciendo las revisiones de los insectos y todas esas cosas, y también nuestro pool de análisis, todo un programa de análisis no solamente un análisis, es una serie de análisis porque unos evalúan ciertos parámetros, otros evalúan otros parámetros y así, entonces no es que sea un análisis y no es que se puedan hacer todos en el mismo momento. Tienen que hacerse justo tantos días antes de cosecha y de acuerdo al número de días que demora el laboratorio en retornar los resultados para poder, con ese resultado, recién cosechar y definir “ah este puede ir a tal destino, este a tal destino, este no puede ir a tal destino porque me lo van a rechazar” o ese tipo de cosas.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

GC: Como costo total de exportación no, pero creo que por hectárea podríamos tener un aprox... A ver... Me gustaría más sacarlo por hectárea, pero ahorita creo que no podría dártelo porque voy a caer en error. Si me dejas, podría dártelo para otro día.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

GC: Ya, mira, los más exigentes son a los que no vamos. No vamos a exponernos al rechazo y ellos son por ejemplo Australia, Japón y Nueva Zelanda, ¿no? Esos son 3 países a los que te puedo decir que no vamos precisamente porque sus restricciones son bastante fuertes. Y uno de los países más sencillos es México.

CR: México. ¿Y eso a qué se debe?

GC: Acá también se conjugan varias cosas. No solamente las restricciones. Por ejemplo, si van a pagar lo mismo en un país y a ese país yo llego en 10 días por el tráfico y yo voy a ir a otro país donde me van a pagar exactamente lo mismo pero para el tráfico yo necesito irme 45 días o 40 días como lo es la India, te pongo un ejemplo, entonces no nos es interesante ir a la India pero sí a México por decirte. Entonces, a lo que voy es que también tiene que ver el tráfico. El tema no solamente es requisitos o de la medida no arancelaria que estemos hablando, ¿no?

CR: Ok, entiendo. Ahí tienen que ver, comparar a cuáles conviene, ¿no?

GC: Exacto.

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

GC: Bueno, como estamos hablando de medidas no arancelarias y la mayor parte de ellas impacta en el tema fitosanitario, nosotros recurrimos a SENASA. Por ejemplo, hace poco hubo una...el año pasado, Tailandia pasó una carta indicándonos qué productos no podíamos usar, pero esa carta nunca fue aprobada, ellos nos enviaron como un pre aviso y nunca fue aprobada. Entonces, cuando nosotros quisimos exportar hacia ellos, no sabíamos a quién consultarlo o no teníamos claro porque ellos enviaron la carta y ahí quedó. Entonces, fuimos a SENASA y ahí SENASA es el ente encargado de hacerle las consultas a través de lo que vendría a ser el homólogo de SENASA en Tailandia, les consultan y a través de ellos es que recibimos respuesta.

CR: Claro, el SENASA de Perú es como el intermediario frente al SENASA Tailandés.

GC: Así es.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

GC: Mira, no tengo ningún ejemplo del cual pueda hablarte, ¿no? Yo creo que sí porque todos los Tratados de Libre Comercio son los que normalmente ayudan para que estas barreras se reduzcan un poco, ¿no? y podamos hacer transacciones, negociación. Yo creo que sí pero no tengo un ejemplo donde pueda decirte “sí mira en este país hubo tal cosa y...” no, no tengo el ejemplo.

ENTREVISTA 14: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 23 de enero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Sergio Ratto

CARGO: Gerente Comercial

EMPRESA: Manuelita Frutas y Hortalizas

OBJETIVO: Conocer la percepción y experiencia de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

SR: Formamos parte de la Corporación Manuelita, Manuelita es un grupo colombiano que tiene más de 150 años de historia, de antigüedad. Es una Corporación que está mucho más metida en lo que es agroindustria más que agroexportación. Tiene el negocio dividido en 4 plataformas: la plataforma de Azúcar y Energía, plataforma de Aceite y Energía, la plataforma de Acuicultura y la plataforma de frescos, de Frutas y Verduras. Tiene inversiones en Colombia obviamente, Brasil, Perú y Chile. En Perú, Manuelita Fruta y Hortalizas inició sus operaciones en 1999. En el 2004 se compra un fundo de aproximadamente 500 hectáreas en Trujillo, se llamaba Cuatro Piedras y es un predio que nunca se llegó a trabajar porque no habían montado todo el aparato organizacional para poder desarrollarlo. Entonces, se tuvo esos campos alquilados para que sembraran caña, ¿no? Y en el interín de 2004-2007, Manuelita estuvo buscando tierras en la zona de Ica que digamos por excelencia era la principal zona agroexportadora del Perú en ese momento y sobre todo para la producción de uva y espárragos que era a lo que el business plan de Manuelita estaba más orientado, digamos, ¿no? Hacer espárragos y hacer uva de mesa. En el 2007 se llegan a comprar los activos...se compran dos fundos de la empresa agrícola, se compran el fundo la Maestranza que está en el distrito Los Aquijes y se compra el fundo San José en Villa María. Esa compra fue aproximadamente de 300 hectáreas más o menos, un poquito más, 320 hectáreas y de ahí alrededor del fundo se han hecho otras compras pequeñas, compraron un campo al costado de 120 hectáreas y por San José compramos unas 30

o 40 hectáreas más, lo que hoy día en total tenemos en Ica 500 hectáreas. De ese total de 500 hectáreas, hoy en día Manuelita tiene 300 hectáreas sembradas en uva de mesa y tenemos 40 hectáreas de cítricos, de mandarina, que es una pequeña prueba que estamos haciendo, ¿no? Teníamos como 130 hectáreas de espárragos, pero ya los matamos, en 2012 se mataron 100 hectáreas y el año pasado se mataron 30, ya nosotros en Ica no producimos espárragos, espárrago fresco. Básicamente, como te digo, tenemos estas 300 hectáreas de uva y 40 de cítricos, y en Trujillo que le hemos alquilado 100 hectáreas a Laredo y hoy día tenemos 100 hectáreas de espárrago, que esa es una prueba ergonómica que la idea es que sea 50 hectáreas de espárrago verde y 50 hectáreas de espárrago blanco. Hoy día por un tema de coyuntura, precios y mercado, el 100% de las hectáreas están dedicadas a espárrago blanco que se vende localmente a empresas conserveras o que hacen enlatados, ¿no? Trabajamos con Danper, con Virú, son empresas mucho más industrializadas más que el fresco, ¿no?, por un tema más de coyuntura, de precios y de mercado. Nosotros arrancamos las exportaciones de uva en el año 2009, arrancamos la siembra de estas 300 hectáreas en 2008 y hemos ido creciendo poco a poco, ¿no? Siembras anuales de más menos 50, 60 hectáreas hasta 2014 que llegamos a sembrar estas 300 hectáreas.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

SR: Nuestro mercado principal es Estados Unidos, más o menos el 60% de nuestra producción va a Estados Unidos. Año a año los números de países van modificándose, van cambiando, aumentando o disminuyendo dependiendo del mercado, pero principales mercados...bueno, Estados Unidos, como te decía, Canadá, Holanda, China, hacemos algo a Latinoamérica con México, Costa Rica, República Dominicana, Colombia, Panamá, hacemos sudeste asiático, Corea, hace un par de años no vamos a Corea por un tema de la plaga cuarentenaria que es el pseudococcus o el chanchito blanco, pero generalmente hacemos por ahí...aparece un Tailandia, aparece un Taiwán, ha aparecido Indonesia, por ahí hemos hecho medio oriente, Rusia; Inglaterra, Italia, España, digamos, ¿no? Siempre están ahí posibilidades que van surgiendo o van bajando. Generalmente durante una campaña haremos entre 12 a 15 países a los que hacemos exportaciones, ¿no? Siendo Estados Unidos lo más fuerte, que se lleva el 60% de nuestra fruta, Europa que se lleva un 25%, China que

hacemos un 10%, un poquito más o un poquito menos digamos que ahí a veces juega, y Latinoamérica y otros mercados se llevan un 5% de nuestra fruta.

PERCEPCIÓN SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles? ¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

SR:...más gubernamental que del empresariado, ¿por qué? Porque se tiene que intercambiar protocolos fitosanitarios. Básicamente fitosanitarios más que arancelarios o tributarios con las empresas, con los países perdón, por un tema de plagas y de posibles virosis o lo que sea, ¿no? Para muestra, hoy Perú está en negociaciones con Japón para que Perú pueda exportar la uva a Japón. No es como que yo diga Manuelita “oye me contacté con una empresa japonesa que quiere importar fruta de Perú porque sabe que la fruta peruana es buena o le interesa la calidad que yo tengo o la variedad que yo tengo entonces voy a ir a mandarles un contenedor”, no, no es así porque SENASA te va a decir “oye ¿sabes qué?, aguanta un ratito, hold your horses porque no existe protocolo, no hay protocolo fitosanitario entre Perú y Japón, entonces no podemos exportar a Japón”. El último gran mercado que Perú abrió fue el mercado coreano, que fue una negociación y son negociaciones bastante largas, en el caso de la uva de mesa, porque en el caso de la palta fue Estados Unidos quien se abrió a Perú y todo el tema, básicamente amagado por el tema de la mosca de la fruta o mosca mediterránea, ¿no? Entonces, fue todo un protocolo que se tiene que hacer. Hoy día Perú con Corea tiene, pues, algunas restricciones fitosanitarias como la mayoría de países donde te piden pues que la fruta llegue libre de ciertos patógenos, virosis o larvas o insectos, lo que sea, pero no es una empresa la que pueda abrir un mercado. Para que una empresa pueda exportar a un país, previamente tiene que haber existido un protocolo fitosanitario que haya sido aceptado, negociado entre los dos países, que haya abierto el mercado.

China, hace 15 años en Perú no tenía, un poco más de repente, cuando revienta el boom de la exportación de uva de mesa en el Perú y todo el mundo siembra la variedad red globe porque el gol era el año nuevo chino con la fruta clara que era un

mercado que movía mucha cantidad de fruta, por muchos años mucha fruta peruana llegaba a Hong Kong y de Hong Kong se exportaba a China porque no existía el protocolo y había esa parte triquiñuela que obviamente era a vox populi, que todo el mundo lo sabía y que se podía hacer entre comillas, ¿no? Que llegaba a Hong Kong y de ahí se re exportaba a China, y ahí un poco como que se rompía o se le sacaba la vuelta. Pero básicamente, nuevamente, sin que me creas loco porque te estoy repitiendo las cosas, abrir un mercado es imposible para una empresa porque sí, obviamente si hay un mercado, si hay un mercado y un protocolo, buscar empresas como que no es tan difícil. “Quiero llegar a exportar a Arabia Saudita”, como fuera el año pasado por primera vez, es un tema de buscar relación. Este año estuvimos viendo la posibilidad de exportar a la India, pero por un tema de condición de la fruta y por el tiempo de tránsito dijimos mejor no hacemos nada este año porque era muy complicado.

4. Según su percepción, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

SR: Obviamente son exigentes. Todo el mundo te diría claro si lo puedes obviar sería lo ideal, pero digamos que para llegar al mercado tienes que cumplirlo. Es más, Estados Unidos, que se lleva el 70% de la fruta peruana, más o menos ese es el porcentaje que va de los 50 millones de cajas que hace el Perú, el 70% o 65% de fruta se va a Estados Unidos, toda se va cumpliendo un protocolo sanitario que te exige el SENASA gringo, ¿no? que es el USDA que dice pues que la fruta tiene que irse con un tratamiento de frío, entonces...y no solamente es Estados Unidos, es a México, es a China, es a Taiwán, es a Corea, ¿no? Que básicamente el tratamiento de frío es un protocolo donde la fruta tiene que estar cierto periodo de días en un rango menor de temperatura que exige el protocolo, que son dos rangos, menos de 1.3 grados o menos de 1.6, dependiendo del rango que tú escojas son los días que la fruta tiene que pasar. Si yo elijo el de 1.3, este...el rango de temperatura me puedo estar equivocando, te lo paso después porque no tengo mi computadora ahorita...pero es este tratamiento de frío donde te dice que la fruta tiene que estar 15 días a menos de 1.3 grados centígrados, no sé porqué me suena a a 1.2, ¿no? Y, ¿cuál es la efectividad de este

tratamiento de frío? Está comprobado que este tratamiento de frío, si se hace de la manera correcta, inhibe y mata a cualquier larva o..larva de mosca de la fruta que puede haber en la fruta si es que ha habido alguna inoculación por parte de la mosca mediterránea o de la mosca de la fruta, ¿no? Entonces, obviamente es un protocolo que está aprobado y que está probado, entonces, como te digo, muchos de los mercados que nos ponen como restricción o que nos ponen como una pequeña barrera el tema de la mosca de la fruta, acepta este protocolo, ¿no?, porque saben que es efectivo y sí, es un poco más caro porque a nosotros el flete, por decirlo de alguna manera, si el flete de Estados Unidos de contenedores cuesta 5 mil dólares, el flete per se es 4 mil, el tratamiento de frío la naviera te cobra mil dólares extra, ¿no? ¿Por qué? Porque es un riesgo también para la naviera porque tiene que certificar que ese contenedor está en ese rango de temperatura porque él te está dando el servicio, ¿no? Él te pone el contenedor, entonces ya está bien porque es un riesgo para mí, son 1,100 dólares extra donde te aseguran que van a cumplir con ese protocolo, entonces ahí nomás tienes 1,000 dólares o 1,100 dólares, dependiendo de la naviera, que básicamente te cuesta el tratamiento de frío, ¿no? Y el tratamiento de frío es obligatorio para la gran mayoría de países donde la mosca de la fruta es una plaga cuarentenaria. En el caso de Corea, que es un poquito más exigente sí es un poquito más pesado porque toma al chanchito o al pseudococcus como una plaga cuarentenaria y creo que con mayor exigencia porque no toleran más del 0% de presencia de chanchito blanco...chanchito blanco para que te des una imagen del pseudococcus es como el chanchito de jardín o muy parecido, le decimos chanchito blanco porque es blanco y parece el chanchito del jardín digamos como con esta caparazón medio rayado y las patitas alrededor digamos, y ellos son muy exigentes en ese tema y te piden que sea cero, cero tolerancia al chanco blanco.

CR: O sea que basta que encuentren uno para que te lo nieguen.

SR: Para que te cancelen el contenedor, sí. Es más, hasta el año pre covid, porque obviamente este año es nuevo para todo el mundo, hasta hace...nosotros arrancamos las exportaciones de Corea como hace 5 años, que Perú abrió Corea. Hace 5 años que todas las campañas mandaban inspectores coreanos a hacer las inspecciones acá en el Perú.

CR: ¿Esa inspección quién la costaba?

SR: Nosotros, los exportadores la pagamos. O sea a ver, una exportación normal solamente con tratamiento de frío más o menos a nosotros nos costaba como...mira ah son...como 100 dólares pongámosle más o menos por contenedor, porque eso era lo que había que pagarle a SENASA por el certificado y porque vayan a hacer la inspección y porque vayan a hacer todo el trabajo de la colocación de los sensores,

¿no? Porque el tratamiento de frío es básicamente se toman 3 parihuelas o 3 paletas de las 20 que entran en un contenedor y de esas 3 paletas en una del final del contenedor o al principio digamos o al fondo de donde vayas a tomar, una al medio y uno la antepenúltima fila digamos, no la última fila sino la penúltima fila, depende del mercado, se ponen sensores en una caja, ¿no? Pero ese es un trabajo que hace SENASA. SENASA es el encargado de abrir la caja, la cortan, sacan fruta y la insertan, la clavan en un sensor, como un anticucho digamos que hacen como una brocheta de uva, le ponen 5 o 6 granos, ¿no? Tú por eso le pagabas a SENASA 100 dólares más o menos, el certificado, sino te debería estar costando a Europa que no necesitas tratamiento de frío te debe estar costando la mitad, 50 dólares digamos.

CR: Es un número considerable realmente.

SR: No es tan alto 100 dólares porque ponte a pensar que para hacer la exportación a Corea nosotros tenemos que inscribirnos y tenemos que hacer un pre aviso a los señores de Provid, que es la Asociación de Productores de Uva del Perú que digamos que es el brazo o sí, el brazo político de las empresas productores de uva de mesa que se sienten AGAP, que obviamente conversan con el gobierno para ver las mejores directrices para el negocio de la uva. Entonces, Provid es el encargado de ver las negociaciones y ver con SENASA de traer a los inspectores coreanos, de ser los que los alojan, de moverlos, de traerlos, llevarlos porque no solamente viene el inspector, viene con su traductor y vienen 4 inspectores durante la temporada. Entonces, nosotros nos inscribimos y hacemos una provisión, una proyección del número de contenedores que nosotros calculamos que vamos a hacer para Corea y nos inscribimos y Provid es el que te dice “ah mira, más o menos la proyección que tengo yo generalmente está en que cada contenedor te va a valer entre 450 y 600 dólares”.

Solamente la inspección. ¿Por qué? Porque obviamente tienes al inspector coreano, ¿no?

CR: Claro, ahí la comparación es otra.

SR: Es mucho más, fuera de los 100 dólares que tienes que pagar tú para el tratamiento de frío, esto es para costear básicamente que venga el inspector, porque es un inspector que va a estar acá 4 meses o 3 meses, dependiendo de dónde estén destacados, pero digamos que nosotros tenemos que pagar eso de ahí porque tienes que costear no solamente el sueldo del inspector sino obviamente su hospedaje y su alimentación, pero como te digo este año atípico obviamente Corea dijo “no voy a mandar inspectores, la inspección la va a hacer SENASA directamente”. Entonces ahí estamos trabajando este año con SENASA que no sé si es bueno o malo porque SENASA ha terminado siendo mucho más exigente de lo que eran los coreanos, pero yo creo que está bien porque a todo el mundo le conviene que las inspecciones hechas por SENASA lleguen a Corea sin ningún problema para que a un futuro, si es que tenemos una vida normal nuevamente después de todo este ajetreo, se quede solamente SENASA porque así arrancó Chile. Chile cuando empezó a exportar a Corea también tenían la misma exigencia, tenían al inspector coreano hasta que el inspector coreano y la fruta empezó a llegar sin problemas a Corea y dijeron “ok, ya sabemos que este trabajo se puede hacer sin problemas”.

CR: Claro, es un buen referente que la propia autoridad sea exigente con sus propias exportaciones. Da un buen referente hacia el SENASA extranjero porque decirlo así.

SR: Exacto, a los pares de SENASA del país vecino. Que al final del día sí, es complicado pero por lo menos a uno le da la tranquilidad de que mi contenedor debería llegar y no debería tener ningún problema, entonces obviamente ahí no me va a generar a mí ningún sobre costo porque hoy día la fruta está saliendo inspeccionada de Perú, como te digo, yo todavía no he hecho Corea, este fin de semana va a salir recién el primer contenedor a Corea que voy a exportar de la campaña, pero entiendo que todo lo que ha salido de Perú ha llegado a Corea y ha sido aprobado, no ha habido ningún problema de protocolo ni nada por el estilo. Entonces, eso es muy bueno porque como comprenderás, que SENASA sea laxo, que sea permisivo, que se haga

de la vista gorda no conviene porque esos contenedores, lo que sí nos dijo el SENASA coreano fue “señores, contenedor que llega, contenedor que lo vamos a inspeccionar y si encontramos algún defecto lo vamos a rechazar y ese contenedor o lo re exportan ustedes..” o sea, al cliente se lo dice, no al Perú, no al país, es la comunicación que nos llega de SENASA o de Provid, “...o lo re exportan ustedes a otro destino si es que se puede o lo tienes que destruir acá” y obviamente termina saliendo un montón de plata. No solamente pierdes los costos de la mercadería sino que tienes que pagarle a esta gente para que te destruya o incinere esa fruta, ¿no?

CR: Y es pérdida total.

SR: Es pérdida total, cero, y ahí sí no hay seguro que te cubra, nada, porque ese es un protocolo sanitario que tú estás incumpliendo. Ahí sí no te salva ni superman, ¿no? Pero en el mismo sentido, no solamente la directriz del inspector o el inspector está abocado a buscar el chanchito blanco, digamos, la búsqueda principal es este insecto, el pseudococcus, el chanchito blanco, pero también pueden rechazar fruta porque la fruta llegó con mucha tierra o no estuvo...o sea no se limpió bien, no se sopleteó bien o la punta del raquis digamos, lo que está pegado al cargador o a la rama de la vid está lignificada, o sea no está verde sino que está comenzando a ponerse marrón, digamos, a hacerse como leña digamos, ¿no? Entonces, eso también es un motivo de rechazo del contenedor porque ahí también se puede inocular la plaga de este insecto, ¿no? O sea, son muy exigentes. Si la información que tú pones en la etiqueta o en el sticker tiene algún error, te lo rechazas porque obviamente pueden pensar que tú le estás...estás tratando de querer mentirle porque o sea, yo cuando me inscribo en Provid también inscribo mis campos, mis campos tienen unos códigos frente a SENASA, ¿no? Yo tengo...nuestros campos los tenemos divididos en 3 fundos, el Fundo La Maestranza, el Fundo La Guerrera, y el Fundo San José de Villacurí, que son estas 3 compras que hicimos grandes que te comenté hace unos minutos. Entonces, cada campo tiene un código de productor que nos da SENASA, entonces nosotros le mandamos a SENASA “sí, nosotros queremos exportar a Corea y le vamos a exportar de estos códigos de acá”, pueden ser los 3, puede ser 1, uno escoge, ¿no? Obviamente mientras tengas todos mejor todavía porque vas a tener mayor área disponible para poder exportar, pero están los 3 códigos inscritos en una lista que

SENASA manda a Corea para decirle “estos son los campos que están aprobados, estos son sus códigos”. Y por el otro lado, también hay plantas de empaque que también tienen sus códigos de producción y estos códigos también se comparten con las entidades fitosanitarias coreanas para decirles “estos son los campos”. No solamente lo hacemos con Corea sino también lo hacemos con China. Son códigos donde dices “ok el código de La Maestranza, me voy a inventar, es el 16-EP no sé cuánto no sé cuánto”, ¿no? Entonces el coreano viene y revisa y dice “ah ok, esté código sí está en mi lista, ya perfecto”. Entonces, lamentablemente esos códigos van en unas etiquetas que nosotros imprimimos por miles al día y la información cambia según el destino pero no cambia nada o sea en vez de decir “para Corea” dice “para Estados Unidos”, ¿no? O cambia alguna información...

CR: Claro, el código no cambia.

SR: El código no cambia pero puede ser que alguna vez se quede pegado o algo pero nosotros también procesamos frutas de terceros, como te dije que tenemos esta área de acopio, entonces, a nosotros no nos pasado pero alguna vez a alguien, en teoría por error, digitaron mal, hicieron mal el código y el coreano te revisa todo pues entonces dijo “ah no mira acá hay un sticker, está mal”, “uy perdón, lo voy a cambiar”, no, rechazado el contenido, rechazado todo, un contenedor de 2,200 cajas por una etiqueta porque ellos creen que les están mintiendo, que lo que has querido hacer es pasarte de vivo, ¿no?

CR: Super exigentes.

SR: Super exigentes, sí. Si generalmente SENASA para un tratamiento de frío normal que te revisa cajas porque obviamente para emitir el certificado fitosanitario ellos más o menos te revisan unas 8 cajas por contenedor que son más o menos...agarran 2 cajas en 4 paletas. Los coreanos no, los coreanos te piden que hagan 3 cajas por 20 paletas entonces la inspección es larga, es pesada porque son 60 cajas las que revisan, ¿no?

CR: Para tener menos margen de error al revisar supongo.

SR: Para tener menos margen de error, sí y como te digo estas patas se pasean...es más, antes de inspeccionar el contenedor o por lo menos el primer contenedor del

packing donde van a estar, se caminan el packing para ver que cumplan porque también son exigentes en regulaciones que tiene que cumplir la planta empacadora para poder procesar a Corea, que tenga pues..que esté bien cerrada, que...

CR: Las buenas prácticas de almacenamiento, ¿algo así?

SR: O sea...va en la línea de que tengas obviamente tu globalgap, tu certificado de buenas prácticas no solamente de campo sino también de packing. Si fuera eso, por decirte, Corea pues exige que el packing esté lo más herméticamente cerrado, que no solamente tenga las puertas vaivén sino que tenga las cortinas...estas cortinas como de...que son como estas láminas que cuelgan que son como plásticas y que la entrada al packing tenga la cortina también para que no pueda entrar ningún bicho y la fruta antes de entrar a la línea de proceso tienes que tener estas mangueras como sopletes para limpiarlas para tratar de eliminar la mayor cantidad de polvo, ¿no?, y que obviamente tenga las características de seguridad y de manejo de la carga en frío y toda la historia. Son protocolos que tú tienes que cumplir y exigir y que nosotros para poder entrar en estos programas, China, Corea, lo que sea, las plantas son certificadas ante SENASA para que puedan exportar fruta o procesar fruta para exportar a estos países. Como certificas los campos, certificas también las plantas de empaque, “ok, esta planta cumple el protocolo para exportar a China, a Taiwán, a Corea, a Estados Unidos”. Eso también te piden, eso también es parte del proceso.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

SR: Definitivamente son más costosos, por todo lo que te he mencionado

EXPERIENCIA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

SR: Por suerte no, por suerte no hemos tenido nosotros a la fecha ningún rechazo de contenedor por falla en los protocolos. Sí hemos tenido rechazos en origen, hace un par de años cuando recién arrancábamos en Corea, uno lo rechazaron por polvo, por exceso de polvo en la caja que si bien es cierto no estaba dentro de las exigencias, o

sea dentro del listado o dentro de las capacidades del inspector para rechazar un contenedor no se mencionaba polvo o tierra, sí estaba dentro de sus facultades poder hacerlo. Fue todo un tema y toda una pelea que hubo entre SENASA y Corea porque obviamente eso no estaba...no estaba escrito digamos, no estaba especificado, pero sí es una observación de ellos porque como te digo en ese polvo o en esa tierra ellos dicen que si hay exceso puede ser un problema que te lleve algún patógeno o que te evite a tí poder mirar algunas de las plagas de chanchito blanco, ¿no?, porque puede estar camuflada. Y en otro contenedor, nos encontraron un chanchito blanco, entonces nos dijeron que ya no que esto de acá no se puede cargar porque está rechazado por Corea por presencia de plaga. Lo que sí hemos tenido en Estados Unidos, y eso no es que sea así normal pero generalmente mira no sé de los 200 contenedores que haga a Estados Unidos puede que 1 o 2 tengan alguna falla en el tratamiento de frío. ¿Qué es lo que pasa? Que en algún momento el contenedor ha perdido energía o como nos ha pasado que estaba malogrado y la toma de temperatura pasó la barrera de este grado de temperatura que te digo que tienen que cumplir, entonces te dicen “oye, este contenedor ha fallado el tratamiento de frío”, pero con el tratamiento de frío si tu vas a la costa este, que principalmente es el puerto de Filadelfia, tú puedes reiniciar el tratamiento de frío en destino, o sea te dicen “ok, llega el contenedor, lo bajamos, lo vamos a meter en una de las cámaras de frío de tu cliente, esta fruta se va a cubrir y obviamente va a tener un letrero que diga ‘ojo, esta fruta no se puede tocar, no se puede mover hasta tal fecha’ que va a venir el USDA a verificar que se haya cumplido el tratamiento de frío”, entonces ahí tienes esa opción. Pero si mandas a la costa oeste, a Los Ángeles, tú con Los Ángeles no puedes cumplir tratamiento de frío en destino, tu contenedor tiene que llegar a destino con el tratamiento de frío ya cubierto.

CR: ¿Y eso por qué?

SR: Porque la mayor zona productora de uva de mesa de Estados Unidos está en California, entonces los californianos... o sea, obviamente ya no existen barreras arancelarias, ¿no?, porque nosotros con los TLC y todo eso, nuestra fruta ya entra sin ninguna carga arancelaria, no pagamos ningún impuesto, pero estos protocolos fitosanitarios y todo ese tema, nosotros los entendemos también como barreras comerciales, entonces eso le da cierta protección a ellos. Obviamente lo que ellos

dicen es “oye, si ese contenedor no ha cumplido con la cuarentena y viene y tiene la posibilidad de que tenga alguna larva de mosca de la fruta y lo bajen, lo abran, y la mosca de la fruta se regenere, entonces vamos a afectarnos nosotros que estamos limpios de mosca de la fruta? NO”. Entonces te dicen “señores, a California tiene que llegar con el tratamiento de frío cumplido”. O sea, antes de subirse en el último buque, ese contenedor tiene que haber sido aprobado por el USDA que cumplió con el tratamiento de frío, ¿no? Entonces generalmente para Los Ángeles nosotros cargamos el contenedor hoy día y no zarpa hasta la siguiente semana, se queda como 7 días o 10 días en origen y de ahí en el trayecto va a cumplir los 5 o 6 días que le faltan hasta que llegue a Manzanillo en México, donde normalmente se hace el trasbordo de nave, cambian de nave y ahí es donde se va a certificar que cumplió el tratamiento de frío y de ahí ya sigue su camino a Los Ángeles.

CR: O sea, ¿ustedes lo ven como una medida proteccionista?

SR: No, no es como que sea proteccionista, o sea no es que sea un impedimento para el ingreso, pero sí es una protección ante la presencia de plagas, ¿no? ¿Por qué la mosca de la fruta no es una exigencia, no tengo que cumplir nada para llegar a Europa? Porque la mosca de la fruta se conoce como la mosca del mediterráneo, ellos están infectados, o sea la mosca del mediterráneo llegó al Perú cuando los españoles trajeron la uva para hacer vino en el año 1500, 1800, 1600, no sé.

CR: Claro, ellos no tienen de qué protegerse, digámoslo así.

SR: No tienen de qué protegerse porque ellos son la cuna de la mosca de la fruta, entonces obviamente es como que tú me dirías que vas a permitir que alguien entre con tuberculosis al Perú, por decirte de alguna manera, no es que la tuberculosis se haya creado en el Perú pero somos un país endémico de tuberculosis, ¿no?

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

SR: Mmm lo podemos sacar rápidamente. En el flete, como te digo, el flete marítimo...del 100% de flete marítimo que pagamos, podríamos poner que un 20% del flete es el tratamiento de frío, ¿no? Mmmm, en la operación logística, el tratamiento

de frío son...no es mucho, ¿no? o sea...en el embarque son 2,600 cajas y más o menos el precio en variedades de semilla ponle 20 dólares para hacer bien rápido, estamos hablando de 43 mil dólares, de esos 43 mil dólares...ah no espérate, yo tengo que sumarle, ya el precio de venta digamos en Estados Unidos que sea de 25 dólares, o sea estamos hablando de 50 mil dólares. De esos 50 mil dólares de venta yo termino recibiendo menos 5 dólares, o sea estas hablando de esos 5 dólares por tratamiento de frío por caja...no debe de pasar de..a ver, son más o menos 1,200 dólares entre 2.600 cajas...50 centavos del precio total de venta, ¿no? O sea 50 centavos de 25 dólares, estamos hablando de un...¿2%?

CR: Sí, un 2% del precio de venta.

SR: Del precio de venta, sí. Sí, de repente el impacto de Corea va a ser un poquito más porque la inspección es un poquito más, pero ¿qué va a ser? un 2.3, 2.4. Ojo que es un cálculo así a mano alzada.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

SR: (sobre el menos restrictivo) Europa.

CR: Europa, ok. ¿Justamente por este tema de la mosca de la fruta o por otro tema?

SR: Sí, básicamente por el tema de la mosca de la fruta, básicamente porque la vid viene de allá, ¿no?, la uva viene de allá. Entonces, todas las plagas que tenemos acá nosotros también la tienen ellos. Entonces, no vale exigirte algo que...

CR: Que es su culpa.

SR: En cierta forma si quieres ponerlo así, ¿no? O porque también es, o sea de repente porque cuando la fruta llega allá, ellos están en pleno invierno entonces estiman que no va a haber ninguna propagación de estos agentes, ¿no?, pero es el que menos exigencias tiene, ¿no?

CR: ¿Y de la región?

SR: De la región...debería ser México, ¿no? Porque México pide tratamiento de frío, todo lo demás no pide tratamiento de frío. O sea, Colombia es exigente, viene y te dice la fruta debe estar libre de tal y tal cosa pero no va con tratamiento de frío, ¿no? Nunca hemos tenido ningún problema ni ninguna observación en ningún...O sea sé que, por decirte, sé que si en Costa Rica encuentran chanchito blanco, mandan a fumigar la fruta con bromuro de metilo, o sea no es que te rechacen el contenedor, no es que lo maten, no es que lo boten, lo fumigan nomás.

CR: Y ese costo lo asume el exportador.

SR: Obviamente o el cliente se te va a venir encima. Porque, ¿cómo son las ventas de la uva? La uva se vende de dos maneras principalmente: a un precio fijo, que es un precio pre pactado que yo te digo “ok, la caja te la vendo a 20 dólares”, o tenemos otra forma que es una venta a consignación, en verdad es un tipo de venta que hoy lo llamamos un price after sale, se pone después de la venta, porque no lo puedes llamar de consignación por connotaciones tributarias porque en la consignación yo no puedo, o sea yo para que mi cliente me retorne una caja que la ha vendido a precio muy bajo o la haya tenido que botar o destruir, él necesit auna turpizacion mía expresa porque en la consignación lo que yo no vendo la devuelvo al vendedor, obviamente al ser fruta fresca nada se devuelve porque va a llegar hecho basura. Entonces, por este tema contable tributario no lo puedes llamar consignación porque no aplica a la descripción que tienen las entidades tributarias en el país, tanto en origen como en destino, y porque al ser consignación el precio de venta sería...tendrías que declarar el precio final de venta, no el precio FOB Callao. Entonces, como yo declaro un precio después de la venta y lo declaro FOB Callao, el cliente lo que hace es...una vez que vende la fruta me manda una liquidación y de esa liquidación descuentan todos los gastos que ellos incurrieron para vender la fruta como el proceso de nacionalización, del flete marítimo, ellos cobran una comisión y el tema documentario, el tema del transporte del contenedor, lo que sea. Obviamente son costos que están pre informados y te dan a ti una tabla de costos y te dice “oye, más o menos esto es lo que yo voy a descontar”. Un rango que obviamente puede subir o puede bajar y si yo veo algo raro yo tengo la potestad de decir “oye, en esta factura me estás descontando el triple de flete interno, de flete terrestre, ¿por qué ah?”, “ah porque esta fruta la mandamos al

cliente o a tla supermercado y el cliente la rechazó entonces tuvimos que regresarla y de ahí tuvimos que mandarla de nuevo, entonces fueron 3 fletes”, “ah ya, pásame a ver la factura”, si no me pasas la factura no te lo acepto. Entonces, si yo mando a Costar Rica y yo tengo la fruta colocada a precio fijo me van a decir “te pago el precio fijo pero te voy a descontar lo que me gasté yo en la fumigación”, 2 mil dólares es casi un 1 dólar por caja, ok te voy a reducir 1 dólar por caja, ¿no? O si es una venta de precio después de la venta, dentro de la liquidación me van a decir ojo, ¿no?, acá hay. Como a veces nos mandan la liquidación y te dicen de la inspección de *no entendí*, abajo aparece ojo a este le tocó rayos x, entonces claro no es que al 100% de los contenedores le hayan rayos x pero a algunos sí, entonces eso es un costo adicional digamos, ¿no?

CR: Claro, que va sumando a la liquidación.

SR: Sí, sí. Pero México, como te digo, todo se copia de los gringos entonces ellos exigen que todo venga con tratamiento de frío y que la fruta tiene que llegar con el tratamiento de frío cumplido, ¿no? Porque también ellos tienen una zona importante de producción de uvas, entonces ahí hay un tema de protección fitosanitaria, ¿no?

PERCEPCIÓN SOBRE LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

SR: Básicamente SENASA y Provid porque son ellos quienes tiene la comunicación directa...o sea, es más SENASA el que tiene la comunicación directa con su contraparte en Corea y obviamente nosotros canalizamos más con Provid porque Provid es el que es el brazo de los empresarios o de los productores que estamos asociados porque no todos estamos asociados, obviamente cada uno es libre y el que quiere estar está y el que no también, pero obviamente la gran mayoría de exportadores estamos ahí o el 80% o el 85% de empresas grandes estamos inscritos a Provid y usamos a Provid como el brazo de negociaciones, de apertura de mercados y todo el tema y es él el que trabaja con SENASA. Este tema de rechazo que

presentamos por el polvo, nosotros presentamos nuestro reclamo a Provid y Provid lo hizo con SENASA y SENASA lo hizo ante la entidad coreana. Ya el inspector lo había rechazado, ya yo no podía hacer nada porque por el cambio de horario no es un tema como que en 1 hora llamando por teléfono me lo van a solucionar sino es un tema de revisar el protocolo, pero igual pusimos la voz en alerta y obviamente Provid se preocupó porque era una exigencia que no estaba del todo descrita y nos dijeron “no lo que pasa es que sí, de repente en un futuro hay que dejarlo por escrito pero es potestad del inspector de rechazar el contenedor porque le viene en gana también”, porque así puede pasar porque también a veces como te digo mira tengo 2,279 cajas bien etiquetadas pero hay una que está mala, te lo cambio pues, no ya no, porque el error humano puede darse pero él tiene la potestad de decirte que no, como también tiene la potestad de decir sí “ya cámbiala”, vas a cambiar la etiqueta...o sea, ¿no? Pero es SENASA y Provid los principales medios con los cuales contamos nosotros para poder comunicarnos o tener cualquier...solucionar cualquier interrogante que tengas, ¿no? Es más, SENASA todos los años antes de empezar campaña manda los protocolos de seguridad de los distintos países, ¿no?, y te dice “oye esto es lo que tienes que cumplir este año, esto es lo que tienes que cambiar”.

CR: Qué bueno, o sea los mantiene actualizados.

SR: Sí, sí sí. Te mandan gráficos de “por si acaso para Corea, los sensores se ponen en la parihuela 6, 7 y 14; para estados Unidos se pone en la 2, en la 10 y en la 18; para Taiwán se pone en la 1, en la 11 y en la 19”, ¿no? Y son ellos los que canalizan esa información y la comparten con nosotros y son ellos los que hacen talleres y sesiones de explicación de los protocolos a cumplir.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

SR: Obviamente como tu dices no han reducido nada, obviamente sí nos sirven para clarificar y para hacer el proceso más limpio, pero sin ese acuerdo previo no hay procedimiento de exportación, entonces uno va de la mano de la otra y a ver nuevamente, yo no puedo exportar una sola caja hoy día a Japón porque no hay un

acuerdo, por más de que exista un TLC con Japón, que no sé si lo hay, yo no puedo exportar uva de mesa porque no hay protocolo fitosanitario. Entonces, el beneficio de APEC con un mercado como el japonés no me da nada mientras que no esté aprobado el protocolo fitosanitario. Entonces, a veces es más importante el protocolo fitosanitario que el protocolo arancelario o de libre comercio, el Tratado de Libre Comercio, ¿no?

Sí, pero también te voy a dar como la cherry on top como para despedirnos. Nosotros en algún momento con China estuvimos revisando un tema que todavía no se ha clarificado y todavía no está del todo...todavía los peruanos no podemos tragar bien la saliva, y ¿qué pasa? A nosotros cuando nos llegan las liquidaciones de China, nos viene con el descuento del impuesto de venta, con el IGV. O sea si bien es cierto no pagamos aranceles, pero sí nos cobran un IGV y al final del día nosotros deberíamos no cobrarlo o debería ser asumido por el consumidor final, ¿no? Como en en todos nuestros países que el IGV va saltando de uno en otro, ¿no? Nos lo cobra, Revísalo porque sí, ahí está y es un tema bien controversial que he tratado de revisarlo y es más, en algún momento era parte de la trafa aceptada que había de pasar fruta de Hong Kong a China porque te decían “ok, el transporte de Hong Kong a China vale como 70 mil yuanes y esto es el transporte y el impuesto que debemos pagar para pasar la frontera”, ese impuesto era medio trucho, medio coima que se pagaba a los inspectores de aduana y todo el tema, y es más esto era un monopolio que manejaba una persona en China de transportar el contenedor y al final del día esta persona se suicidó creo y fue porque la esposa lo denunció pero ahí se sinceró y se limpió bastante el proceso, ya ese transporte hoy en día lo manejan más empresas entonces ahí bajaron los costos pero igual ahí implícitamente igual hay una cobranza de impuestos pero no hemos podido ¿no? Es un tema que no debería y hay gente que ha tratado de jalar lo shilos y a veces creo que, no se si sea tan cierto esto pero uno se guía un poco de la chismografía y los comentarios, pero ha habido supuestamente personas que han dicho ya deja de averiguar, ya no preguntes. Menos averigua Dios y perdona porque obviamente llegó un momento que comienzas a molestar a alguien con un puesto importante y pueden jalar la pita inadecuada, ¿no? Pero en fin, es un tema interesante que para ti investigarlo podría ayudarte para ver ese tema. Ojalá la

mafia China nunca te llame, yo no te he contado nada de eso pero es un tema que hemos tratado de mover, de tocar y en algún momento nuestro antiguo gerente general estuvo bien incisivo e hicimos la traducción de algunas facturas y era el IGV chino.

ENTREVISTA 15: EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

FECHA: 26 de febrero de 2021

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Gerd Burmester

CARGO: Director Comercial

EMPRESA: Ecosac

OBJETIVO:

Conocer la perspectiva de los exportadores peruanos respecto al efecto de las medidas no arancelarias (MNAs), específicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en las exportaciones de uvas destinadas hacia las economías de APEC.

DATOS GENERALES

1. ¿Desde hace cuántos años se dedican a exportar productos agrícolas?

GB: Ecosac es una empresa agroindustrial que está en tres negocios principales: el de frutas, el de conservas de vegetales y el de langostino congelado. En el de fruta somos grandes productores y exportadores de uva de mesa sobre todo y también tenemos lima tahití y palta. En conservas hacemos conservas de pimiento morrón y de pimiento piquillo, también somos ahí grandes productores. Y el langostino congelado se trata del langostino *penaeus vannamei* de mar que producimos en nuestro campo, es acuicultura en agua dulce, adaptado de agua de mar y también es netamente para exportación.

CR: Ok, perfecto y, ¿desde hace cuántos años Ecosac se dedica a exportar productos agrícolas?

GB: Ecosac empezó el año 2000 como una langostinera, la idea era justamente encontrar una alternativa del lugar de producción porque los socios en ese momento venían de producir langostino desde Tumbes y ya había habido un problema de un virus en esa zona, entonces en esta zona de Piura estando aislados lejos del mar lograron producir langostino sin problemas, de enfermedades sobre todo, debido a que no hay vectores de contaminación típicos de Tumbes, y luego años después, pocos años después, empezaron con pimientos...para el 2005 empezaron a probar con uva de

mesas, y ahí ya tienes todos los productos, ¿no? Años después lo que ha venido sucediendo es que hemos ido creciendo, aumentando el área y también haciendo plantas de proceso para tener el producto listo para exportar.

2. Actualmente, ¿a cuántos mercados exporta uvas?

GB: Nosotros llegamos a más de 40 mercados en el mundo. Los más importantes son, número uno Estados Unidos, luego sigue Inglaterra seguido de Europa, luego Latinoamérica. También exportamos al Asia principalmente a China, Indonesia, Corea, Vietnam, Taiwán y a países como Rusia vamos al Medio Oriente y a un par de países africanos. Más o menos tenemos 60 clientes en el mundo.

CR: Y en Latinoamérica, ¿exportan a México y Chile?

GB: La verdad que a Chile no. Chile es un productor de uva. El *no se escucha* que nosotros producimos en Piura, ellos todavía no están produciendo, pero la importan de otros orígenes. A México exportamos pero muy poquito. Hay países que son más interesantes para exportar la fruta porque pagan mejor, porque hay más demanda, porque existen supermercados que llevan la uva como una fruta importante en su display entonces necesitan contar con ella. En Piura empezamos a producir en agosto o septiembre y no exportamos en ese momento a Europa porque en Europa hay uva local, España, Italia, en Estados Unidos hay uva local en California.

CR: Claro, la temporalidad.

GB: Así es, las ventanas dependen mucho de qué uva llega y si hay producción local. Si hay producción local, muy probablemente es más barata y no vale la pena llegar en ese momento, por eso empezamos nosotros con Latinoamérica. Luego viene Inglaterra, Europa, Asia y después al final exportamos ya a Estados Unidos.

CR: Le quería preguntar, ¿en Piura en qué zona ustedes producen?

GB: Estamos en el medio Piura, exactamente a 10 km de la ciudad de Piura, al norte de la ciudad de Piura.

PERSPECTIVA SOBRE EL EFECTO DE LAS MNAs

3. Actualmente, ¿tiene problemas para exportar a nuevos mercados? De así, ¿a cuáles?
¿Qué es lo que les impide ingresar a estos? ¿Por qué?

GB: Bueno definitivamente ha habido cambios, ha habido disrupción de diferentes tipos: positivas y negativas. Hay alimentos en el mundo que se consumen más que otros. Las frutas se han visto más beneficiadas, unas más que otras, los cítricos más por el tema de la vitamina C. La uva por ser fruta pues la gente la consume más. Como la gente viaja menos, uno en casa consume más fruta. Por ese lado, la demanda ha subido, pero por otro ha bajado en el sentido de que la gente sale menos, consume menos en general, una uva por ejemplo es una fruta que apenas se cosecha se va muriendo, se va deshidratando, es una fruta que tiene menos vida que otras como por ejemplo una manzana, ¿no? Entonces, como la gente sale menos de casa, va menos veces al supermercado, da preferencia a frutas que tienen más vida poscosecha, que duran más en la casa. En ese sentido, eso va en contra de la venta de uva. Por otro lado, ha aumentado mucho la venta en línea, la compra en línea de productos. La gente va menos al supermercado y compra más por internet y mucha de la venta, la venta de la uva es por impulso, entonces en internet no sientes eso de “uy qué rica se ve esa uva, me voy a comprar un racimo”, no. Una compra por impulso es aquella que el consumidor hace cuando ve el producto y le da ganas en ese momento. Es como cuando estás en la caja de un supermercado y ves todos los productos que exhiben al lado de la caja, eso está hecho para generar compra por impulso. La uva es una fruta que se compra mucho por impulso, el plátano no. El plátano es una fruta bien básica que la gente compra de todas maneras, las manzanas también. La uva es una fruta muy atractiva, hoy más que antes, porque existen muchas variedades, muchos sabores, colores y se ven lindas entonces la gente las agarra, pero al no estar más veces en supermercado hay menos compra por impulso, entonces eso juega en contra. Otra cosa que juega en contra está ya del lado de producción. Si bien la industria de alimentos ha sido beneficiada en el sentido de que no ha parado en ningún momento durante la pandemia, sí ha habido problemas logísticos por el mismo hecho de que durante la pandemia se ha enfermado mucha gente entonces no han ido a trabajar, no había transporte, no era posible transportar en un bus el 100% de la capacidad, había que ir con el 50% entonces había que conseguir más buses, entonces todo eso ha

hecho más difícil la operación y en cierta medida eso ha generado dificultades en la producción de la uva. Pero en general ha ido todo bien, con bastante normalidad dentro de todo el caos que ha significado esta pandemia en el mundo.

CR: Claro que han tenido que reinventar ciertos métodos, adecuarse nuevamente, reformular estrategias también, ¿no? Pero, de lo que me comenta entiendo que la parte de requisitos se ha mantenido, ¿no? O por lo menos la empresa lo ha mantenido.

GB: Bueno, en la empresa se sigue un protocolo bastante estricto por Covid, que implica que se haga pruebas para ver si la gente está sana, que se chequee temperatura como en todos los locales, todos los puestos de trabajo o sea las líneas de empaque están separadas por micas para reducir contagio, obviamente es obligatorio el uso de mascarilla y también de protector facial, y sobre todo capacitar a la gente, ¿no? Que la gente esté bien informada de lo que debe hacer no solo en la empresa sino también en casa porque nosotros estamos seguros que los contagios son poco probables dentro de la empresa por todos los cuidados que se toman, pero no sabemos qué pueden hacer en casa y de los cuidados. Por eso es importante capacitar y ayudar a que todos sean conscientes de cómo este virus se contagia y cómo evitarlo.

CR: Ok, y respecto a los requisitos que exigen los mercados de destino, no sé si con el Covid o antes del Covid, hubo algún problema de requisitos, ¿lo consideran necesario o les parecen muy estrictos algunos mercados?

GB: Bueno, requisitos fitosanitarios hay un montón. Uno tiene que tener cuidado con cómo produce la fruta con el fin de que ésta califique y pueda entrar a los diferentes países y los diferentes supermercados. Año a año estos requisitos se vuelven más estrictos, por ejemplo de los mercados más estrictos que hay en el mundo es el europeo, en especial el mercado alemán. Ellos tienen límites máximos de residuos que controlan con el fin de cuidar al consumidor final. Esto quiere decir que aquellos productos que nosotros utilizamos para lograr producir la fruta, como dejan residuos químicos en la fruta, lo que ellos controlan es que ciertos residuos no excedan ciertos límites. Supongamos que el producto A es una sustancia que proviene de un fertilizante que utilizamos en el campo, este producto deja un remanente en la fruta y Alemania dice “ok, no debe haber más de 1 miligramo” o la comunidad europea, no

más de un miligramo. El supermercado Aldi en Alemania dice “ok, yo no acepto más de 70% del límite que exige Europa”, entonces 0.7 miligramos por gramo digamos. Nosotros debemos asegurarnos que no excedemos esos límites y ¿cómo lo hacemos? Bueno, teniendo un plan de utilización de productos muy exacto y muy controlado en nuestro campo y además este debe ser tenido en cuenta por cada región y por cada país con lo cual es un tema complicado de manejar, o sea requiere de un equipo de gente que esté bien atento y haga un control bien estricto de todo esto. Tenemos además que seguir toda una serie de medidas en las plantas con el manejo de la limpieza, desinfección, manejo de la fruta. Por otro lado, hay todo un tema social que también es revisado, inspeccionado, que norma por ejemplo las horas de trabajo del personal, norma los niveles de salario, norma el cómo se comparte la información de los resultados de la empresa y de las diferentes cosas que pasan en la empresa con el personal. Existen una serie de certificaciones que obtenemos y necesitamos para poder decirle a nuestros clientes “ojo, yo tengo el certificado SMETA 2 pilares que quiere decir que cumplo con una serie de requisitos tanto con el producto como con el personal”, y eso demuestra que Ecosac es una empresa que puede entrar a tal o cual supermercado. Nos permite entrar dado que demuestra que nosotros respetamos una serie de requisitos. Eso va a ir haciéndose más estricto cada vez, sin duda esa es la tendencia con lo cual debemos siempre estar al tanto y siempre mejorando y siempre buscando productos alternativos, algunos orgánicos, en algunos casos no se puede utilizar orgánicos.

CR: ¿En qué casos no se puede utilizar orgánicos? ¿En el caso de la uva, por ejemplo, o sí se puede?

GB: Sí, sí se puede. Mira, en general se puede producir fruta orgánica pero la productividad siempre va a ser menor. Por ejemplo, hay una plaga x que llega y afecta a la fruta, digamos que un hongo, que hay diferentes maneras de combatir un hongo. Hay productos inorgánicos que combaten el hongo muy efectivamente y si uno controla el número de días máximo antes de la cosecha, por ejemplo la indicación del producto es no usar después de 30 días antes de la cosecha. Si la cosecha es el 30 de diciembre, ese producto lo puedo utilizar hasta el 30 de noviembre, no puedo utilizarlo después. Si yo no puedo utilizar ese producto y tengo que utilizar un

producto orgánico, es muy probable que sea mucho menos efectivo y que el hongo me va a afectar la producción, con lo cual voy a producir menos, con lo cual voy a vender menos. Entonces, ¿cuál es la única forma de contrarrestar esa producción menor? Con precio, me tienen que pagar más por esa uva orgánica porque al ser orgánica producen menos.

CR: ¿Ustedes exportan uva orgánica?

GB: Nosotros recién hemos sembrado este año, en el año 2020 uva orgánica, vamos a empezar a producir recién este año, 2021.

4. Desde su perspectiva, ¿de qué manera impactan los requisitos sanitarios, de etiquetado y/o de certificaciones a las exportaciones de uvas? ¿Afectan precios, costos, capacidad de cumplimiento de requisitos, competitividad?

GB: Número uno, aumenta los costos porque se tiene que buscar productos mejores o más eficientes que logren el resultado, que no dejen trazas y de tal manera que podamos cumplir con los requisitos de los países destino y de los supermercados a los que vamos, entonces cuestan más. Ese es el efecto número uno, ¿no? Efecto número dos, que si no tienes cuidado pues te pueden rechazar producto en el destino y si eso pasa tengo que destinar el producto a otro destino donde no sean tan estrictos, por ejemplo, pero ahí pierdes tiempo, pierdes calidad, etc. Esos son los efectos más importantes.

CR: Claro, y por poner ejemplos, ¿qué tan diferentes son los requisitos de Estados Unidos con los del Asia, por ejemplo o con los de Latinoamérica?

GB: Bueno si comparamos con Asia o Latinoamérica, hay menos requisitos en cuanto a moléculas de productos químicos, eso sobre todo, ese es el principal campo donde se nota una diferencia cuando comparamos países asiáticos a países en Norteamérica o en Europa. Ahora, en Asia hay diferencias. Si vemos, Corea del Sur es más estricto que China y China es más estricto que Vietnam, por ejemplo. Sin embargo, en el mundo la comunidad europea, Inglaterra es lo más estricto que hay y luego le sigue Estados Unidos.

5. En comparación con los aranceles, ¿los requisitos sanitarios y/o técnicos son igual de costosos o más?

GB: A ver ahí para replantear la pregunta, en cuanto a aranceles hay países que exigen aranceles y hay países que no. En general, el Perú en los últimos 20 años ha hecho un excelente trabajo de negociaciones bilaterales para poder tener protocolos de entrada a países sin pagar aranceles y eso ha permitido que Perú pueda llegar a un montón de mercados. Faltan mercados para la uva, por ejemplo Japón que es un mercado importante, falta Australia; sin embargo, tenemos llegada a la mayor parte de países consumidores de uva gracias al tema de aranceles, arancel 0 en muchos casos. Eso en cuanto a aranceles. Lo otro que me preguntaste no entendí, no sé si esto que te he dicho responde a tu pregunta respecto a eso.

CR: Sí, la pregunta básicamente es para comparar el costo que tienen en cuanto a los aranceles versus el costo de los requisitos, pero como bien me lo has respondido, hay países en los que ya no se exigen aranceles pero si se tienen requisitos que igual son costosos para la empresa.

GB: Sí, mira, en resumen los aranceles van para abajo y los requisitos sanitarios van para arriba. Esa es la tendencia. Y van para abajo porque en general el abrir los mercados, el no restringir la entrada de productos, hace que todos nos beneficiemos. Se benefician los consumidores en destino, se benefician todos los canales que entran a jugar con el producto que entra en un país, ganado dinero en el camino, se beneficia el consumidor final. Y del lado del país que exporta, pues lo mismo, ¿no? En un acuerdo bilateral si nosotros exportamos uva a Inglaterra pues Inglaterra exporta, qué sé yo, té al Perú, entonces hay un crecimiento de la sociedad, de la economía de los países, de los canales de venta, en todo sentido, a si comparamos con países muy restrictivos en ese sentido, por ejemplo Brasil es un país bastante restrictivo o Argentina que es altamente restrictivo para poder entrar, como éramos nosotros en los

80. Así que, el mundo va hacia reducción de restricciones de importación y exportación, pero sí de mucho mayor control y cuidado con el producto en sí y qué químicos se le mete, eso sí va a ir en incremento.

EXPERIENCIA SOBRE EL IMPACTO DE LAS MNAs

6. ¿Ha tenido alguna problemática concerniente al cumplimiento de los requisitos sanitarios y/o técnicos con algún mercado? De ser así, comente su experiencia.

GB: Sí claro, nosotros exportamos como 1,500 contenedores de uva al año así que es imposible no tener problemas de diferente índole. Por ejemplo, hemos tenido contenedores rechazados al llegar a Holanda por exceso de polvo y ahí hemos tenido que derivarlo a otro mercado como Rusia donde no son tan estrictos. Nos han encontrado también alguna sustancia, a veces puede ser porque en los laboratorios de medición si se equivocan y cruzan las muestras, y en otros casos hemos tenido situaciones en las cuales a nosotros en efecto se nos ha pasado alguna sustancia y hemos tenido que actuar, mandarlo a otro mercado o simplemente se desecha la uva. En otros casos, como en el mercado coreano, hemos tenido rechazos de contenedores que, en el caso de Corea del Sur por ejemplo mandan sus inspectores y el inspector coreano hace su inspección en la planta y si no cumple con sus requisitos no se puede exportar. Eso nos pasa bastante con Corea del Sur, por ejemplo, que tiene límites en cuanto a la presencia de un bichito que se llama el chanchito blanco, ese bichito no hay en Corea entonces no quieren que entre entonces revisan con sumo cuidado que no haya chanchito blanco. Pero el chanchito blanco es endémico en el Perú y está presente en la uva, hacemos lo posible por controlarlo pero en algunos casos no se puede, entonces van con su lupa, con su lente lo ven y dicen “No, hemos encontrado 2 cajas con chanchito blanco, así que este contenedor no va”.

CR: ¿Por 2 cajas pueden bajarse un contenedor?

GB: Sí, claro, porque ellos en el caso de uva revisan 2%, eso quiere decir que revisan 43 cajas. De 2,160 revisan 43. Si en esas 43 encuentran en 2, ya. Y nosotros lo tenemos ya empaquetado con las cajas etiquetadas, tenemos que decidir en ese momento a dónde lo enviamos y tiene que ser uno de los asiáticos porque ya la reserva en busque está hecha, entonces bueno ya estamos preparadas para planes de contingencia en todos esos casos, ¿no?

CR: Cuando vienen los inspectores coreanos, ¿la empresa es quien asume todo ese costo?

GB: En el caso de los inspectores coreanos quien centraliza toda esa coordinación es el gremio de uva que se llama Provid. Provid coordina con el ente de calidad de Corea, cotiza, estima el monto que se va a gastar, pasaje, sueldo, hoteles, gasto, todo eso y luego le pregunta a los productores cuántos contenedores a Corea va a hacer cada uno. Pongamos que uno tiene 500 contenedores a Corea, se divide ese costo entre 500 y si yo voy a hacer 20 contenedores a Corea, yo tengo que pagar una cuota por mis 20 contenedores. El total por contenedor por 20 y así pongo mi cuota como exportador. De esa forma todos pagamos por los inspectores sin embargo es Provid quien hace la coordinación y así se hace mucho más fácil.

CR: Claro, es mucho más centralizado y ustedes tienen representatividad con el gremio.

GB: Así es.

7. Respecto al costo total de la exportación, ¿cuánto representa el costo destinado al cumplimiento de requisitos sanitarios y/o técnicos?

GB: Es muy bajo, es insignificante. El costo del control es irrelevante, es significativo, pero ya si quisieras saber cuánto representan los productos para controlar hongos, para controlar plagas...es bien variable. Depende de la uva, depende de qué variedad, depende de qué año. Es bien variable.

8. Dentro de la región APEC, ¿cuál ha sido/es el mercado más restrictivo en términos de requisitos sanitarios y/o técnicos para las uvas? ¿cuál ha sido el menos restrictivo? ¿por qué?

PERSPECTIVA SOBRE EL AVANCE EN LA REDUCCIÓN DE LAS MNAs

9. Cuando surge una preocupación por parte de la empresa sobre alguno de estos requisitos con respecto a un mercado de la región APEC, ¿a qué instituciones recurre? ¿cuál ha sido su experiencia?

GB: Bueno, si es un tema que podemos tratar como gremio, evidentemente a Provid que tiene contacto con sus pares en los mercados, en los diferentes mercados a los que vamos. También Provid que pertenece al gremio de gremios que es Sagab para

cualquier tema que tenga que verse internamente en el Perú por alguna reglamentación que no tenga sentido y que se busque cambiar, por ejemplo. Entonces, acudimos al gremio principalmente. Si es un tema que podemos resolverlo como empresa nosotros directamente, acudimos a nuestro cliente, le decimos “oye, ayúdanos a resolver esto, es un problema que nos afecta a los dos”. Si es un problema local, podemos nosotros intentar resolverlo con las autoridades locales. Si es un tema de agua por ejemplo que el agua está viniendo con algún contaminante, vamos a hablarlo con la entidad que controla el agua en la zona donde estamos. Pero siempre hay un lugar a donde ir.

10. ¿Considera que la entrada en vigor de algunos acuerdos comerciales ha favorecido la reducción de requisitos sanitarios y/o técnicos para el sector agrícola, o no?, ¿por qué?

GB: Sí pues en efecto como te explicaba las exigencias fitosanitarias van a ir normalmente en aumento hablando del tema de residuos. Pero sí hay casos, por ejemplo hablando de los inspectores coreanos, si Corea ve que los productores peruanos están haciendo un mejor control de este bicho, eventualmente van a decidir “ok, vemos que ya no es necesario enviar inspectores coreanos, vamos a delegar esto en SENASA” que es quien lo podría hacer en representación de Corea. Eventualmente, si ven que esto se sigue controlando podrían decir “ok, ya no vamos a exigir esas inspecciones dado que vemos que efectivamente no hay chanchito blanco porque lo están controlando, entonces ya no hay inspecciones, está libre el mercado para que entren con su uva sin esa inspección”. Ese podría ser el camino con una evolución positiva de una restricción que existe y afecta bastante hoy en día y donde las cosas pueden ir mejorando, pero depende mucho del manejo que nosotros hagamos acá localmente.